

**Elliot Aronson
Joshua Aronson**

Człowiek istota społeczna



PWN

**Elliot Aronson
Joshua Aronson**

Człowiek istota społeczna

Przekład
Małgorzata Guzowska
Redakcja naukowa polskiego wydania
Dariusz Doliński

 **PWN**

Dla Very, rzecz jasna

Dane oryginału

Elliot Aronson, Joshua Aronson

The Social Animal 12e

First published in the United States by Worth Publishers

Copyright © 2018, 2012, 2008, 2004 by Worth Publishers

All rights reserved.

The copyright information referring to Proprietor as the original publisher of the Instructor Resources provided by Proprietor to Publisher will be included in the same manner in the Publisher Instructor Resources.

Projekt okładki i stron tytułowych

Agata Muszalska

Wydawca

Aleksandra Małek

Redaktor prowadzący

Barbara Surówka

Redakcja

Magdalena Mendys

Korekta

Elżbieta Michalak

Produkcja

Mariola Iwona Keppel

Skład wersji elektronicznej na zlecenie Wydawnictwa Naukowego PWN

Aneta Pudzisz/Woblink

Książka, którą nabyłeś, jest dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, abyś przestrzegał praw, jakie im przysługują. Jej zawartość możesz udostępnić nieodpłatnie osobom bliskim lub osobiście znanym. Ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz jej fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A kopiując jej część, rób to jedynie na użytek osobisty.

Szanujmy cudzą własność i prawo.

Więcej na www.legalnakultura.pl

Polska Izba Książki

Copyright © for the Polish edition by

Wydawnictwo Naukowe PWN SA

Warszawa 2020

ISBN 978-83-01-21425-8

eBook został przygotowany na podstawie wydania papierowego z 2020 r.,
(wyd. I)

Wydawnictwo Naukowe PWN SA

02-460 Warszawa, ul. G. Daimlera 2

tel. 22 695 43 21; faks 22 69 54 228

infolinia 801 33 33 88

e-mail: pwn@pwn.com.pl; www.pwn.pl

Informacje w sprawie współpracy reklamowej: reklama@pwn.pl

Spis treści

Historia tej książki

Podziękowania

Rozdział 1. Co to jest psychologia społeczna?

Rozdział 2. Poznanie społeczne

Rozdział 3. Uzasadnianie własnego postępowania

Rozdział 4. Konformizm

Rozdział 5. Środki masowego przekazu, propaganda i perswazja

Rozdział 6. Agresja u człowieka

Rozdział 7. Uprzedzenia

Rozdział 8. Sympatia, miłość, zrozumienie

Rozdział 9. Psychologia społeczna jako nauka

Słownik

Przypisy końcowe

O Autorach

Historia tej książki

W 1970 roku byłem względnie młodym profesorem na University of Texas. Wtedy właśnie otrzymałem propozycję, której po prostu nie mogłem odrzucić. Zaproszono mnie, bym spędził rok w pięknym miejscu i pobierał pełne akademickie wynagrodzenie za zupełną bezczynność – interes życia!

Owym miejscem było rustykalne wzgórze na samym czubku kampusu Uniwersytetu Stanforda, nieopodal San Francisco, mojego ulubionego miasta na świecie. Instytucja mieszcząca się na wspaniałym wzgórzu jest think tankiem o nazwie Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences (Centrum Zaawansowanych Badań w Naukach Behawioralnych). Poza rocznym wynagrodzeniem, ci dobrzy ludzie w ośrodku zapewnili mi biuro, wszelką pomoc ze strony sekretarki, dostęp do znakomitej biblioteki, darmowe obiady i możliwość gawędzenia z kilkudziesięcioma wyjątkowymi naukowcami, jeśli tylko będę miał na to ochotę – chyba że wybiorę spędzanie czasu w dzielnicach teatrów w San Francisco albo narty w górach High Sierra. Nie byłem do niczego zobowiązany.

I oto ja, mający przed sobą rok, w którym mogę robić wszystko, czego tylko serce me zapragnie. Co zrobiłem? Zabarykadowałem się w moim biurze na szczycie wzgórza i napisałem tę książkę. Dlaczego? Jeśli istnieje jakiś pojedynczy powód, to jest nim sytuacja, w której kilka miesięcy wcześniej usłyszałem siebie samego mówiącego 600 studentom obecnym na moim wykładzie wprowadzającym do psychologii społecznej, że jest to

nauka młoda. Patrząc wstecz, przez to quasi-usprawiedliwienie poczułem się jak tchórz.

Pozwól mi wyjaśnić. My, psychologowie społeczni, lubimy mówić, że psychologia społeczna jest nauką młodą – i, w porównaniu z większością naukowych dyscyplin (np. biologią, astronomią) – jest to twierdzenie prawdziwe. Oczywiście wnikliwi obserwatorzy formułowali interesujące tezy i podniecające hipotezy na temat zjawisk społecznych przynajmniej od czasów Arystotelesa, jednak te twierdzenia i hipotezy doczekały się poważnej weryfikacji dopiero w XX wieku. Wprawdzie Norman Triplett przeprowadził pierwszy systematyczny eksperyment z psychologii społecznej (badał wpływ rywalizacji na poziom wykonania) w 1898 roku, jednak eksperymentalna psychologia społeczna na dobre wystartowała dopiero w połowie XX wieku, przede wszystkim dzięki Kurtowi Lewinowi i jego uzdolnionym studentom.

W głębszym sensie moje stwierdzenie, że psychologia społeczna jest nauką młodą, było wykrętem – sposobem poproszenia studentów, by zbyt wiele od nas nie oczekiwali. A ściślej, był to mój sposób na uniknięcie odpowiedzialności i towarzyszącego jej ryzyka za przenoszenie naszych odkryć na problemy świata, w którym żyjemy. W tym rozumieniu stwierdzenie, że psychologia społeczna jest nauką młodą, przypomina wyznanie, że nie jesteśmy gotowi, by powiedzieć cokolwiek ważnego, użytecznego czy istotnego dla życia naszych studentów.

Gdy tak sobie przez jakiś czas o tym stwierdzeniu porozmyślałem, doszedłem do wniosku, że było ono nie tylko tchórzliwe, lecz także wprowadzające w błąd. Tak naprawdę wcale nie wierzyłem, że psychologia społeczna nie ma znaczenia dla naszego życia. Nie uważałem tak w roku 1970 i z całym zdecydowaniem nie wierzę w to dziś. Kiedy więc pojawiła się ta cudowna możliwość, żeby zrobić sobie wolne, postanowiłem parę

spraw wyjaśnić. Celem tej książki było, i wciąż jest, pokazanie, jak badania prowadzone w obszarze psychologii społecznej mogą pomóc zrozumieć kilka najistotniejszych problemów dręczących współczesne społeczeństwo i być może zainspirować do poszukiwania dla nich rozwiązań.

Większość danych, które tu omawiam, pochodzi z eksperymentów. Jednakże większość ilustracji i przykładów to aktualne problemy społeczne, w tym uprzedzenia, propaganda, wojny, alienacja, agresja, niepokoje i przewroty polityczne. Ta dwoistość odzwierciedla moje dwa skrzywienia zawodowe – skrzywienia, które sobie cenię. Pierwsze dotyczy tego, że według mnie metoda eksperymentalna to najlepszy sposób na zrozumienie złożonych zjawisk. Jest naukowym truizmem, że jedyna droga dogłębnego poznania świata to zrekonstruowanie go. Żeby zatem w pełni zrozumieć zależności przyczynowo-skutkowe, musimy wyjść poza samą obserwację. W zamian musimy wziąć odpowiedzialność za stworzenie pierwszego „co”, byśmy mogli być pewni, że naprawdę wywołało ono drugie „co”. Moim drugim skrzywieniem zawodowym jest przeświadczenie, że jedynym sposobem zyskania pewności co do tego, że zależności przyczynowo-skutkowe stwierdzone w eksperymencie są trafne, jest przeniesienie ich z laboratorium do rzeczywistego świata. I tak oto jako naukowiec lubię pracować w laboratorium. Jako obywatel chcę mieć okna, przez które mogę patrzeć na świat. Okna rzecz jasna działają w dwie strony. Nierzadko nasze hipotezy wywodzą się z codziennego życia. Najlepiej możemy je przetestować w sterylnych warunkach laboratorium. A chcąc jednocześnie zadbać o to, by nasze pomysły nie stały się sterylne, musimy przez te okna wynosić odkrycia poza laboratorium i sprawdzać ich wartość w prawdziwym świecie.

Tak właśnie spędziłem rok, w którym mogłem robić wszystko, na co miałem ochotę: napisałem tę książkę. Od początku miała być książką

osobistą, w tym znaczeniu, że zawarłem w niej wiele własnych pomysłów na to, co w naszym obszarze jest najważniejsze. Ta decyzja narzuciła mi imperatyw pisania w pierwszej osobie liczby pojedynczej i opisywania w osobisty sposób tego, co odkryłem i jak według mnie wygląda nasz obszar naukowych dociekań. (Inaczej niż w jakimkolwiek innym podręczniku tamtych czasów, w *Człowieku, istocie społecznej* zaimek „ja” nieustannie gdzieś wyskakuje). Z ogromną przyjemnością szybko odkryłem, że studenci chętnie ją czytali. Szczególnie podobał im się osobisty ton oraz możliwość zastosowania przeczytanych treści we własnym życiu. *Człowiek, istota społeczna* stała się jedną z najpopularniejszych i nietracących na aktualności publikacji o psychologii społecznej. W rezultacie moja praca w żadnym razie nie była ukończona. Chcąc być na bieżąco z badaniami prowadzonymi w tym obszarze oraz z dramatycznymi zmianami zachodzącymi w świecie, musiałem rewidować i aktualizować książkę mniej więcej co cztery lata.

Gdy pierwszy raz dotknąłem piórem papieru (dosłownie!) w 1970 roku, byłem dobrze się zapowiadającym młodym mężczyzną, liczącym sobie 38 wiosen. Gdy teraz opowiadam Ci tę historię w lecie 2017 roku, jak za sprawą magicznej różdżki zamieniłem się w szpakowatego starucha (sam sobie policz). I muszę się przyznać, że jestem zbyt stary, by zrewidować książkę samodzielnie. Na całe szczęście udało mi się znaleźć idealnego współautora do tego, dwunastego już, wydania. Nazywa się Joshua Aronson i jest znakomitym, doświadczonym psychologiem społecznym, który ma w swoim dorobku doskonałe badania prowadzone zarówno w laboratorium, jak i w chaosie prawdziwego świata. Tak się też składa, że jest moim synem. Nie muszę dodawać, że Joshua ma własne pomysły na temat psychologii społecznej – i tak powinno być. Jego wkład jest bogaty i różnorodny. Dzięki niemu książka w tym wydaniu zyskała nieco blasku.

Podobnie, moja wieloletnia współpracowniczka Carol Tavris, redaktorka tej edycji, z właściwą sobie subtelnością połączyła pracę moją i Joshuy. Ona również, już z mniejszą subtelnością, naciskała na nas i poganiała, żebyśmy trzymali się terminów.

Czym różni się to wydanie od poprzednich? Joshua i ja od nowa przejrzelśmy każdy rozdział, usuwając część badań i teorii, które były na topie parę lat wstecz, ale nie wytrzymały próby czasu i replikacji. Przeorganizowaliśmy i wygładziliśmy każdy rozdział, by po włączeniu nowego materiału jego narracja była przejrzysta. Stare badania zastąpiliśmy nowymi, które pozwalają nam rozumieć bieżące wydarzenia – na przykład to, jaki korzystny i niekorzystny wpływ na procesy decyzyjne wywiera internet, jak pojawienie się baniek informacyjnych i samopotwierdzających źródeł medialnych kształtuje spolaryzowane poglądy i zachowania naszych społeczeństw, jak wygląda emocjonalna ciemna strona nieustannych porównań społecznych możliwych dzięki Facebookowi i jak powstają grupy terrorystyczne typu ISIS. Jestem głęboko przekonany, że uaktualnianie książki nie oznacza potrzeby usuwania ikonicznych historii o błędach naszego rządu w Wietnamie i Iraku czy informacji o tragediach w Jonestown, Columbine i Heaven's Gate. Daty tych wydarzeń są odległe, ale społeczno-psychologiczne lekcje, które z nich płyną, nie mają terminu ważności. Chcę, żeby studenci zrozumieli, iż to, co wydarzyło się *wtedy*, ma potężne odniesienie do tego, co dzieje się *teraz*.

Elliot Aronson

Październik 2017 roku

Podziękowania

Książka, którą trzymasz w ręku, jest już dwunastym wydaniem. W pierwszym czułem się zobowiązany do wyrażenia wdzięczności wobec mojego przyjaciela i mentora, Leona Festingera. Nie trzeba dodawać, że moja wdzięczność i sympatia wobec tego dobrego, wspaniałego człowieka nie minęła, i jeżeli w ogóle możemy mówić, że przez te lata doszło do zmiany, to moje uznanie dla Niego jeszcze się nasiliło. Bycie jego studentem okazało się cudownym doświadczeniem – sądzę, że nigdy nie przestanę nim być. Leon zmarł w 1989 roku i data ta jest końcem ważnej ery w psychologii społecznej. Bardzo go brakuje – nie tylko tym, którzy go znali i kochali, ale wszystkim, których zainspirował swoimi badaniami i teoriami. Tak naprawdę są to wszyscy, którzy kiedykolwiek uczyli się psychologii społecznej.

Gdy razem z tą książką stawałem się coraz starszy, coraz mocniej uświadamiałem sobie wdzięczność wobec własnych studentów. Co cztery lata, gdy rozpoczynałem kolejne rewizje tej publikacji, uderzało mnie, że zawarte w niej idee nie są tylko moje – są to pomysły, które powstawały we współpracy ze studentami. Ostatnie pół wieku miałem szczęście spotykać na swojej drodze mnóstwo wybitnych studentów, od moich pierwszych asystentów w 1960 roku (Merrill Carlsmith, Tony Greenwald i John M. Darley) po studentów na University of California w Santa Cruz. Wszyscy wiele mnie nauczyli i wdzięczność wobec nich wyrażam z radością. Z przyjemnością rozmawiałem też z moimi wybitnymi kolegami

i podkradałem im pomysły. Zwłaszcza Anthony Pratkanis i Carol Tavis mają duży wkład w nieustanne poprawianie i aktualizowanie tej książki. Z radością dziękuję za ich wspaniałomyślność.

W obecnym wydaniu chciałbym wyjątkowo serdecznie podziękować Christine Cardone, naszej wydawczynie, za jej ciepłe, entuzjastyczne i niesłabnące zaangażowanie w powstawanie tej książki, jej cierpliwość i skuteczność. Chcę też podziękować Bradowi Bushmanowi, Donalowi Carlstonowi, Eliemu Finkelowi, Jackowi Dovidio i Matthew McGlone'owi, za przejrzenie rozdziałów i wszystkie mądre sugestie, jak je poprawić.

Joshua ma dług wdzięczności wobec Carol Tavis, za jej fachową pracę redakcyjną i nieprzerwaną inspirację, oraz wobec Stacey, Eliany i Leo Aronsonów za ich miłość, wsparcie i cierpliwość. Na naszą wdzięczność zasługują również Jeff i Spencer Tweedy. Chcemy też podziękować studentom i asystentom za ich cenny wkład, oto oni: Joshua Adler, Paige Alenick, Rotem Blatt, Christina Crosby, Rayna Epstein, Madison Katz, Jessica Mar, Kaya Mendelsohn, Scott Mengebier, Ashley Panookin, Ella Quinlan, Angela Spears, Zachary Williams i Kathy Yu.

Ponadto nasze podziękowania kierujemy do Williama Dragona za jego pracę nad źródłami dla wykładowców oraz do profesorów, którzy przejrzeni wydanie jedenaste i dostarczyli nam informacji zwrotnej do jego rewizji; byli to: Kristin J. Anderson (University of Houston – Downtown), Fred Bryant (Loyola University – Chicago), Brad J. Bushman (The Ohio State University & VU University – Amsterdam), Donal E. Carlston (Purdue University), John F. Dovidio (Yale University), William Dragon (Cornell College), Eli Finkel (Northwestern University), Judy Ho (Pepperdine University), Alison E. Kelly (University of North Dakota), Matthew McGlone (University of Texas at Austin), Anjali Mishra (Northern Arizona University), Brandy Moore (Texas A&M University – Texarkana), Marcus

D. Patterson (University of Massachusetts at Boston) oraz Michael J. Tagler (Ball State University).

Człowiek – istota społeczna

Człowiek jest z natury istotą społeczną; jednostka, która z natury, a nie przez przypadek, żyje poza społecznością, jest albo kimś niegodnym naszej uwagi, albo istotą nadludzką. Społeczność jest w naturze czymś, co ma pierwszeństwo przed jednostką. Każdy, kto albo nie potrafi żyć we wspólnocie, albo jest tak samowystarczalny, że jej nie potrzebuje, i dlatego nie uczestniczy w życiu społeczności, jest albo zwierzęciem, albo bogiem.

Arystoteles, *Polityka*,
ok. 328 rok p.n.e.

Rozdział 1

Co to jest psychologia społeczna?

Z tego, co mi wiadomo, Arystoteles był pierwszym poważnym myślicielem, który nazwał nasz gatunek „zwierzęciem społecznym”. Oczywiście miał rację, tylko co to znaczy? Mnóstwo innych stworzeń również jest „społeczna”, od mrówek i pszczoł po małe zwierzęta i człekokształtne. Co takiego wyjątkowego jest w zwierzęciu społecznym, którym jest człowiek? I co tak wyjątkowego jest w psychologii społecznej, badającej nasz zagadkowy, kreatywny i irytujący gatunek?

Całe moje życie zawodowe byłem psychologiem społecznym – i zanim wybrałem ten obszar czy też w ogóle pojąłem, czym on jest, zajmowałem się psychologią społeczną amatorsko, chcąc usilnie zrozumieć tajemnice ludzkiego zachowania. Jako żydowski chłopak dorastający w latach 40. XX wieku w robotniczym mieście Revere w stanie Massachusetts zastanawiałem się, dlaczego niektóre katolickie dzieciaki dokuczały mi antyżydowskimi hasłami i czasem mnie obijały. Mój syn Joshua, który napotykał na różne trudności w szkole podstawowej w latach 60. XX wieku, zastanawiał się, dlaczego niektóre dzieciaki świetnie sobie tam radzą, inne zaś duszą się atmosferą rywalizacji i wymaganą na lekcjach dyscypliną. Za sprawą tych wczesnych doświadczeń, jakże dla nas obu

bolesnych, nasza uwaga skierowała się ku fascynującemu obszarowi, który możesz teraz poznawać, czytając tę książkę: obszarowi dostarczającemu naukowych wyjaśnień społecznego życia ludzi oraz, co jeszcze ważniejsze, sposobów na jego poprawę.

Istnieje wiele definicji psychologii społecznej, ale zanim dojdę do tej, którą lubię najbardziej, pozwól, że podam kilka konkretnych przykładów zachowań społecznego zwierzęcia, jakim jest człowiek:

Sam, student, i jego czterech znajomych oglądają telewizyjne przemówienie kandydatów na senatora. Sam jest pod wrażeniem. Bardziej podoba mu się kandydatka niż jej oponent płci męskiej, ponieważ w jego mniemaniu kobieta jest szersza. Po przemowie znajoma Sama stwierdza, że zraziła się do kandydatki i uważa ją za hipokrytkę. Pozostali zgadzają się z koleżanką. Sam jest zakłopotany i nieco zestresowany. Ostatecznie mruczy pod nosem w stronę znajomych: „Chyba nie okazała się tak szczerą, jak chciałem”.

Dziesięcioletnia dziewczynka codziennie z apetytem pałaszuje dwie miseczki płatków zbożowych, ponieważ na opakowaniu widnieje zdjęcie mistrza olimpijskiego w pływaniu, Michaela Phelpsa, co sugeruje, że przynajmniej częściowo zawdzięcza on swoje supermoce tej marce płatków.

Sklepiarz, który spędził całe swoje życie w małym miasteczku w stanie Montana i nigdy nie miał do czynienia z prawdziwym, żywym muzułmaninem, „wie”, że muzułmanie są antyamerykańscy, nielojalni i prawdopodobnie są terrorystami.

Charlie, uczeń ostatniej klasy szkoły średniej, niedawno przeprowadził się do innego miasta. Dawniej był popularny, teraz wszystko się zmieniło. Chociaż rówieśnicy w szkole są uprzejmi, nie są szczególnie przyjacielscy. Chłopak czuje się samotny, niepewny i nieatrakcyjny. Któregoś dnia w porze obiadowej siedzi przy stoliku z dwiema koleżankami z klasy. Jedna jest ciepła, inteligentna i energiczna i Charlie od dawna marzył, by móc z nią porozmawiać. Druga dziewczyna jest zdecydowanie mniej atrakcyjna. Teraz Charlie ignoruje dziewczynę ze swoich snów i rozpoczyna poważną rozmowę z jej towarzyszką.

Edgar Welch, 28 letni mężczyzna z Północnej Karoliny, 4 grudnia 2016 roku wszedł do bardzo popularnej pizzerii Comet Ping Pong w Waszyngtonie i trzykrotnie wystrzelił z przyniesionej strzelby. Nikt nie został ranny. Welch powiedział później policji, że przeczytał w internecie, jakoby w restauracji przetrzymywano dzieci jako niewolników seksualnych, poszedł więc sprawdzić, czy rzeczywiście tam są. Podał się, kiedy nie udało mu się znaleźć żadnych dowodów na poparcie owego przekonania. A powstało ono w rezultacie teorii spiskowej, która

stała się wiralem podczas kampanii prezydenckiej. Na twitterowym koncie głosiciela wyższości białej rasy można było przeczytać, że nowojorska policja odkryła gang pedofilów powiązany z Partią Demokratyczną i że w jakiś sposób Comet Ping Pong był w samym środku tej afery. Historia intensywnie krążyła na stronach typu *fake news*. Welch później przyznał, że żałuje swojego czynu, niemniej nadal wierzy w tę teorię spiskową.

W drugiej klasie Kaya została zapytana o swój ulubiony szkolny przedmiot. W kwestionariuszu napisała: „matematyka”. Rok później dzieci w jej klasie miały ponownie wypełnić kwestionariusz. Tym razem pytanie brzmiało: „Który przedmiot lubisz *najmniej*?”. Dziewczynka napisała: „matematykę”. Wystarczył rok, by Kaya z pewnej siebie, zainteresowanej matematyką uczennicy stała się osobą, która tego przedmiotu nie znosi.

Dwudziestego kwietnia 1999 roku na korytarzach popularnej podmiejskiej szkoły średniej w Littleton w stanie Colorado rozległy się strzały. Dwóch uczniów Columbine High School uzbrojonych w broń i materiały wybuchowe wpadło w amok i zabiło nauczyciela oraz kilku swoich szkolnych kolegów. Potem skierowali broń na siebie. Gdy opadł dym, okazało się, że jest 15 zabitych (w tym obaj sprawcy), 23 osoby trafiły do szpitala, część z poważnymi obrażeniami. Przez niemal 20 lat od masakry w Columbine High School setki nastoletnich amerykańskich chłopców popełniły równie straszliwe czyny, otwierając ogień do uczniów w szkołach. Coś, co dawniej było nie do pomyślenia, stało się powszechne.

Steve, student, jest ostrożnym, nawet nazbyt ostrożnym kierowcą. Mógłby występować w filmie szkoleniowym na temat bezpiecznej jazdy. Jest jeden warunek – musi być w samochodzie sam. Jeśli tylko do samochodu wsiądzie z nim dwóch, trzech kolegów, zachowania Steve’a stają się ryzykowne. Gdy widzi żółte światło, wciska gaz w nadziei, że zdąży przejechać przez skrzyżowanie, zanim inni ruszą.

W 1939 roku Oskar Schindler, chciwy niemiecki biznesmen, dołączył do NSDAP i zaczął czerpać zyski z zagłady Żydów w Trzeciej Rzeszy pod barbarzyńskimi rządami Hitlera. Po kilku latach wykorzystywania pracy tych ludzi w Auschwitz Schindler zmienił zdanie i wykorzystał możliwości, jakie dawała mu jego fabryka, do uratowania przed śmiercią ponad tysiąca Żydów. Ryzykował własnym życiem i wydał całą swoją fortunę na ocalenie innych, co zostało przedstawione w książce i w nagrodzonej Oscarami *Liście Schindlera*. Gdy mój syn Joshua wychodził z kina po obejrzeniu tego filmu, żebrak poprosił go o drobne. Wbrew swoim zasadom, by ignorować tego typu zaczepki, Joshua, sam będąc spłukanym studentem, sięgnął do kieszeni, wyjął wszystkie pieniądze, jakie tam miał, i bez przyglądania się czy liczenia oddał je żebrakowi.

Douglas McCain dorastał w Minnesocie, w szkole średniej grał w koszykówkę i chciał zostać raperem. Znajomi wspominają go jako „głuptaska”, „sympatycznego gościa” i „miłą osobę”. Wszyscy byli więc w szoku, gdy w wieku 33 lat McCain przyłączył się do ISIS, zbrojnej grupy

terrorystycznej, i zginął na Bliskim Wschodzie, walcząc przeciwko własnemu krajowi. Tysiące innych, pozornie zwyczajnych młodych mężczyzn i kobiet z krajów zachodnich także opuściło swoje domy, by walczyć w Syrii i Iraku po stronie islamskich dżihadystów.

W latach 40. XX wieku, kiedy chodziłem do szkoły podstawowej, moim bliskim przyjacielem był Afroamerykanin George Woods. W tamtym czasie George mówił o sobie „kolorowy” i przyznał mi się, że podobnie jak wiele czarnoskórych dzieci w tamtym czasie, czuł się gorszy od swoich białych kolegów¹. Miał sporo powodów, by tak właśnie się czuć, choćby bezpośrednie doświadczenia uprzedzeń, jakie dominująca biała społeczność żywiła wobec jego osoby. Poczucie niższości George’a miało też jednak pośrednie źródła – na przykład przedstawianie Afroamerykanów w radiu i telewizji jako naiwnych dzieci – leniwych, niepiśmiennych, ale dość słodkich. Jeżeli w filmach w ogóle pojawiali się czarnoskórzy aktorzy, odgrywali role stereotypowych „kolorowych”, przeważnie szoferów, służących, i nierzadko byli obiektem niewybrednych dowcipów. Wyobraź sobie, co czuł George, oglądając takie rasistowskie filmy wspólnie z białymi kolegami. Nigdy mi tego nie powiedział.

Wszystko się zmienia. Wnuki George’a Woodsa dorastające w XXI wieku żyją w zupełnie innym świecie. On nigdy by sobie nawet nie pomyślał, że czarnoskórzy aktorzy będą grali poważne role, za które będą nagradzani Oscarami; że segregacja i dyskryminacja będą nielegalne; że ludzie czarnoskórzy będą mieli dostęp do wszystkich zawodów, w tym do stanowiska prezydenta Stanów Zjednoczonych. Mimo to nie powinniśmy w samozadowoleniu uznać, że zmiany postępują liniowo, we właściwym kierunku. Wnuki George’a Woodsa mogą nie stykać się z tym samym stopniem i rodzajem nietolerancji, z jakimi zmagał się ich dziadek, ale uprzedzenia rasowe wciąż mają się dobrze. Większości Afroamerykanów znane jest doświadczenie „kupowania jako czarny”, co oznacza, że ekspedient w sklepie depcze im nieustannie po piętach, kwestionuje ich wypłacalność, zakłada, że coś ukradną, a czasem wprost odmawia im obsługi. Młodzi czarnoskórzy mężczyźni nadal są ofiarami „prowadzenia samochodu jako czarni” – zatrzymywania przez policję z błahych powodów lub nawet bez nich, czy „chodzenia jako czarni”, jak

szesnastoletni Trayvon Martin, śledzony i zabity przez George'a Zimmermana, ochotnika straży sąsiedzkiej². Gdy Zimmerman zobaczył wysokiego czarnego nastolatka w bluzie z kapturem, dostrzegł w nim prawdopodobnie uzbrojonego, niebezpiecznego przestępcę, zamiast kogoś, kim Trayvon rzeczywiście był: zwykłego ucznia szkoły średniej, wracającego do domu ze spożywcza, z mrożoną herbatą i paczką czekoladowych cukierków.

Definiowanie psychologii społecznej

Wszystkie podane przykłady ilustrują sytuacje z psychologii społecznej. I chociaż są bardzo od siebie różne, wszędzie pojawia się wspólny czynnik: **wpływ społeczny**.

Opinie znajomych Sama o kandydatach na senatorów wpłynęły na jego osąd (a przynajmniej na publicznie wyrażoną opinię). Wpływ mistrza olimpijskiego na dziewczynkę jedzącą płatki miał sprawić, by przekonała rodziców do kupowania właśnie tej marki. Sklepiarz z Montany nie urodził się z nieprzychylną opinią o muzułmanach – to ktoś jakoś sprawił, że trafiła ona do jego głowy. Ryzykowna jazda Steve'a z całą pewnością jest skutkiem wpływu obecności jego znajomych, ale dlaczego? Przemiana Kai z dziewczynki kochającej matematykę w dziecko jej nieznoszące nie jest niczym niezwykłym, zwłaszcza dla dziewczynek w Ameryce, gdzie matematyka tradycyjnie postrzegana jest jako sfera wymagająca talentu i zarezerwowana dla chłopców. To, że Charlie ignoruje kobietę swoich marzeń, wynika z jego poczucia własnej wartości i przewidywań, która z kobiet z mniejszym prawdopodobieństwem go odrzuci. Odrzucenie należy do najboleśniejszych ludzkich doświadczeń i może prowadzić do najróżniejszych zachowań daremnych i destrukcyjnych, od przejadania się

po przemoc – jak strzelanina w Columbine. Obecność i przykład innych ludzi, rzeczywisty czy pokazany w filmach typu *Lista Schindlera*, mogą wyzwolić pozytywne emocje i hojność, jak u mojego oszczędnego syna, który oddał całą swoją gotówkę żebrakowi.

Psychologia społeczna podejmuje również najtrudniejsze zagadnienia nękające społeczeństwo, od rasizmu i innych uprzedzeń po sukcesy ugrupowań terrorystycznych takich jak ISIS w rekrutowaniu młodych ludzi, z których wielu nie ma żadnych duchowych czy rodzinnych powiązań z islamem. Jakie siły przekonują ich do opuszczenia swoich domów i rodzin, by dokonywać zamachów samobójczych? Odpowiedzi nawiązują do wieku, dynamiki osobowości, tożsamości społecznej, technik perswazji i innych potężnych czynników, które będziesz poznawał na dalszych stronach tej publikacji. Dowiesz się, że ISIS wykorzystuje liczne strategie wywierania wpływu, po które sięgają też doskonali trenerzy chcący stworzyć zwycięskie drużyny sportowe albo skuteczni dyrektorzy szkół podstawowych podnoszący poziom osiągnięć swoich uczniów. Zrozumienie występujących u ludzi społecznych motywacji można wykorzystać w dobrych i złych celach, albo do wygrania programów *reality show* – tam, gdzie znaczenie ma wywieranie społecznego wpływu, czyli w zasadzie wszędzie.

Dlatego według naszej definicji **psychologia społeczna** (*social psychology*) jest naukowym badaniem wpływu rzeczywistej, wyobrażonej lub założonej obecności innych na nasze myśli, emocje, przekonania i zachowania – oraz tego, w jaki sposób my wywieramy wpływ na innych.

Jak podlegamy wpływom? Dlaczego godzimy się na wpływ, czy też, ujmując rzecz inaczej, co z tego mamy? Jakie społeczne motywy czynią nas podatnymi na to, co inni myślą, mówią i robią? Jakie czynniki zwiększają lub zmniejszają skuteczność wpływu społecznego? Jakie

czynniki zwiększają lub zmniejszają jego trwałość? Czy nasze opinie o kandydatach na senatora i dziecięce preferencje szkolnych przedmiotów kierują się tymi samymi zasadami? Jak to się dzieje, że jedna osoba lubi drugą? Czy w grę wchodzi te same procesy, które sprawiają, że wolimy płatki od granoli? W jaki sposób człowiek wykształca uprzedzenia wobec grupy etnicznej, religijnej czy rasowej? Czy uprzedzenia są tym samym, co lubienie, tyle że z odwrotnym znakiem, czy też obejmują całkowicie odmienny zestaw procesów psychologicznych?

Takie pytania interesują wielu ludzi. A ponieważ wszyscy spędzamy mnóstwo czasu na kontaktach z innymi – podlegając ich wpływowi, wpływając na nich, czując się w tych relacjach zachwyceni, rozbawieni, zasmuceni, zniesmaczeni, sfrustrowani i zezłoszczeni – to w naszej naturze leży formułowanie hipotez, dlaczego ludzie robią to, co robią. W tym znaczeniu wszyscy amatorsko zajmujemy się psychologią społeczną. I chociaż większość amatorów sprawdza te hipotezy w kontaktach z innymi ku własnej satysfakcji, tym niezobowiązującym „testom” brakuje rygoru i bezstronności starannego naukowego badania.

Jasne, że czasem wyniki naukowych dociekań są zgodne z tym, co większość z nas i bez nich uważa za prawdziwe. I nic w tym dziwnego. Wiedza potoczna pochodzi przeważnie z wnikliwych obserwacji, które wytrzymały próbę czasu. Zdarza się jednak, że obiegowe opinie prowadzą nas na manowce. Podczas lektury wyników badań przedstawianych w tej książce zdarzy ci się pomyśleć: „To oczywiste – po co tracili czas i pieniądze na «odkrycie» tego zjawiska? Moja babcia mogła mi to powiedzieć”. Pewnie mogła, ale możliwe jest również, że myśląc w ten sposób, ulegasz **efektowi myślenia wstecznego** (*hindsight bias*), opisującemu skłonność do przeszacowywania naszych możliwości przewidywania, kiedy już znamy wyniki danego wydarzenia. Właśnie to

zjawisko sprawia, że tak łatwo przychodzi nam krytykowanie innych po fakcie, a dowodem jego powszechności są porzekadła (np. „mądry Polak po szkodzie”). Liczne badania pozwoliły udokumentować to zniekształcenie, od przewidywania wyników wyborów („Zawsze wiedziałem, że on wygra, mimo że sondaże nie dawały mu szans”), po pewność, do jakich konkluzji doprowadzi eksperyment z psychologii społecznej („Proszę cię, było jasne, że uczestnicy wykonają te okrutne polecenia”). Wszystkie rezultaty eksperymentów z psychologii społecznej są zdecydowanie bardziej oczywiste dla studentów, którym powiedziano, co się w danym badaniu wydarzyło, niż dla tych, których poproszono o **przewidzenie**, co się stanie³. Po fakcie wszystko jest bardziej oczywiste.

Psychologowie społeczni przeprowadzają badania, ponieważ często to, co wydaje nam się prawdziwe, okazuje się błędne lub bardziej zróżnicowane, niż początkowo zakładaliśmy. Na przykład wydaje się logiczne, że ludzie, którym grozi się karą za zrobienie czegoś zakazanego, nielegalnego, daremnego lub tuczącego, powstrzymają się, a im dotkliwsza będzie kara, tym większe szanse, że zastosują się do zaleceń. Ostatecznie powinni przecież kojarzyć tę aktywność ze strachem lub bólem. Badania empiryczne pokazują jednak, że to założenie jest całkowicie błędne. Tylko osoby, którym grozi **łagodna** kara, wykształcają niechęć do zakazanej aktywności. Ludzie, których czekają poważne sankcje, jeśli w ogóle wykazują jakąkolwiek zmianę zachowania, raczej mają silniejszy pociąg do zakazanej aktywności. Podobnie na podstawie doświadczeń większość z nas uznałaby, że gdybyśmy przypadkiem usłyszeli, jak ktoś wypowiada pochlebne słowa na nasz temat (za naszymi plecami), bylibyśmy skłonni tę osobę polubić – przy założeniu, że inne warunki byłyby niezmiennie. I to okazuje się prawdziwe. Ale prawdziwe jest również to, że polubimy tę osobę jeszcze bardziej, jeśli część przypadkowo zasłyszanych uwag wcale

nie będzie dla nas pochlebna. W kolejnych rozdziałach przybliżymy to zjawisko.

W wysiłkach podejmowanych w celu zrozumienia istoty społecznej zawodowi psychologowie społeczni mają przewagę nad większością psychologów-amatorów. Chociaż tak samo jak amatorzy przeważnie zaczynamy od obserwacji, to jednak na niej nie poprzestajemy. Nie musimy czekać, aż coś się stanie, żebyśmy mogli zaobserwować ludzkie reakcje. Możemy sprawić, że coś się stanie. Możemy przeprowadzić eksperyment, którego liczni uczestnicy doświadczą określonych wydarzeń (np. poważnego lub łagodnego zagrożenia; usłyszenia miłych słów lub mieszanki miłych i nieprzychylnych uwag na swój temat). Co więcej, jesteśmy w stanie zrobić to, jednocześnie zapewniając stałość wszelkich warunków, poza tymi konkretnymi, które badamy. Potem możemy wyciągać wnioski na podstawie danych, które są bardziej liczne i precyzyjne niż te, którymi dysponuje amator, z konieczności polegający na wydarzeniach pojawiających się losowo i w okolicznościach, w których wiele rzeczy wydarza się naraz.

Niemal wszystkie dane przedstawione w tej publikacji są danymi eksperymentalnymi. Właśnie dlatego chcemy, żebyś rozumiał, jak zbudowany jest eksperyment w psychologii społecznej, z jego zaletami, wadami, problemami etycznymi, ekscytacją i kłopotami, a także zmartwieniami towarzyszącymi przygodzie badań naukowych. Ostatni rozdział tej książki, „Psychologia społeczna jako nauka”, pozwoli ci to wszystko zrozumieć. Możesz przeczytać go teraz albo na końcu, albo w każdym momencie lektury tej publikacji – kiedy tylko rozbudzi się twoje zainteresowanie tym, jak psychologowie społeczni wykonują swoją pracę.

Ludzie, którzy robią szalone rzeczy, wcale nie muszą być szaleńcami

Psychologowie społeczni badają, w jaki sposób ludzie rozumieją sytuacje społeczne i jak się w nich zachowują. Czasami takie sytuacje rodzą presję i ludzie zachowują się w sposób, który uznałbyś za nienormalny, a nawet szalony. Kiedy piszę „ludzie”, mam na myśli bardzo dużą ich liczbę. Moim zdaniem takie etykiety są często po prostu wyzwiskami i w bardzo ograniczonym stopniu przekładają się na lepsze rozumienie ludzkiego zachowania. Zdecydowanie skuteczniejsze są próby zrozumienia natury sytuacji, często złożonych procesów prowadzących do powstania obserwowanych zachowań. I oto dochodzimy do pierwszego prawa Aronsona:

Ludzie, którzy robią szalone rzeczy, wcale nie muszą być szaleńcami.

Weźmy na przykład mężczyznę, który poszedł do Comet Ping Pong ze strzelbą, z zamiarem, jak to ujął, „sprawdzenia na własne oczy”, czy są tam porwane dzieci. Czy był szalony? Jeśli zależało mu na prawdzie, dlaczego nie akceptował rezultatów śledztwa policji, dochodzenia FBI i informacji z innych rzetelnych źródeł, które kategorycznie zaprzeczyły tym zarzutom? Gdyby był szalony, to szalone były też tysiące innych osób, które uwierzyły w tę teorię spiskową i spośród których wiele wysyłało listy z pogrózkami pod adresem Comet Ping Pong i innych restauracji biorących rzekomo udział w „kręgu”, nękało właścicieli i klientów. Właściciel Comet Ping Pong powiedział w rozmowie z *New York Timesem*⁴: „Od pojawienia się tej chorej, sfabrykowanej teorii spiskowej jesteśmy pod stałym ostrzałem. Od wielu dni nie zajmuję się niczym innym, tylko staram się to wszystko wyjaśnić i chronić mój personel i przyjaciół przed zastraszaniem”. Co sprawia, że ludzie wierzą w „chore” teorie spiskowe – i dlaczego tkwią

w tych przekonaniach mimo solidnych dowodów im zaprzeczających? W dalszej części książki zajmiemy się procesami prowadzącymi do powstania takich postaw i skłonności do podtrzymywania ich niezależnie od wszystkiego. Dowiemy się też, jak można im przeciwdziałać.

Jednym z fundamentalnych odkryć psychologii społecznej jest to, że ludzie ujawniają skłonność do wyjaśniania nieprzyjemnych zachowań, przypisując sprawcy cechy osobowościowe, takie jak „psychotyczny”, „sadystyczny”, „zły”. Większość ludzi, zwłaszcza tych z kultur Zachodu, robi to spontanicznie, bez intencji czy świadomości – jest to forma organizowania i kategoryzowania informacji i zaspokajania potrzeby kontrolowania wydarzeń. Takie **dyspozycyjne** spojrzenie na ludzkie działania odwołuje się do założenia, że ludzie, którzy robią szalone rzeczy, mają osobowościowe uwarunkowania do bycia szalonymi, ludzie, którzy robią rzeczy głupie, muszą być głupi, tylko ludzie źli robią złe rzeczy, ci zaś, którzy robią rzeczy miłe, są mili, i tak dalej. Takie myślenie jest kuszące, ponieważ pomaga nam mentalnie oddzielić tych złych ludzi robiących złe rzeczy od całej reszty nas, „ludzi miłych”. Przeświadczenie to może dodawać nam otuchy, gdy rozpatrujemy sprawy nieprzyjemne, ponieważ **my** jako ludzie mili z całą pewnością nigdy byśmy tak nie postąpili.

A jednak to założenie jest często błędem, nadmiernym uproszczeniem, i płacimy za nie cenę, co zobaczysz w rozdziale 2. Patrzenie na świat przez pryzmat założenia, że zachowania ludzi wynikają z ich osobowości, sprawia, że wpadamy w samozadowolenie nad własną odpornością na naciski mające popchnąć **nas** do zachowywania się głupio, szaleńczo czy okrutnie. Przekierowuje nacisk z potrzeby poprawienia sytuacji na wąskie podejście nastawione na naprawianie ludzi: menedżer martwi się pracownikami dopuszczającymi się kradzieży? Zróbmy wszystkim test

osobowości i spróbujmy zdiagnozować, kto w przyszłości będzie kradł; mniejsza o to, czy pracownicy kradną, bo są przepracowani, rozżaleni i źle opłacani. Martwimy się agresywnymi uczniami? Zróbmy wszystkim test i postarajmy się przewidzieć, który z tych nieszczęśliwych czy prześladowanych dzieciaków któregoś dnia **może** wybuchnąć, i nie zawracajmy sobie głowy pytaniami o świat, w którym muszą codziennie walczyć o przetrwanie.

Nie chcę oczywiście powiedzieć, że psychoza nie istnieje. Niektóre cechy osobowości i choroby psychiczne wpływają na ludzkie zachowania. Nie uważam również, że wszyscy ludzie są tacy sami i reagują równą dozą szaleństwa na te same naciski społeczne. **Twierdzę**, że niektóre sytuacje mogą sprawić, iż zadziwiająco duża liczba nas, „normalnych” dorosłych zachowa się w sposób nieoczekiwany, odrzucający, a czasem **nienormalny**. Zrozumienie, co takiego w tych sytuacjach może doprowadzić do nieprzyjemnych czy destrukcyjnych zachowań, jest niebywale istotne.

Być może przyda się tu ilustracja. Jakim trzeba być człowiekiem, żeby zamordować własne dziecko? Szalonym? Zdesperowanym? Złym? Z całą pewnością coś musi być psychologicznie nie w porządku z mózgiem lub charakterem takiego człowieka. W 1977 roku kaznodzieja Jim Jones, charyzmatyczny przywódca Świątyni Ludu w San Francisco, przekonał swoich wyznawców do porzucenia dotychczasowego życia i przeniesienia się do Gujany w Ameryce Południowej, by stworzyć tam humanistyczny raj – utopijną komunę, w której ludzie różnych ras żyją ze sobą w harmonii. Gdy w 1978 roku istnieniu grupy zagroziło dochodzenie Kongresu, Jones zdecydował się zakończyć kryzys, prosząc jej członków o dokonanie dobrowolnego „aktu rewolucyjnego”: zabicia dzieci i siebie. Przygotowano naczynia z trucizną i pośród jedynie nielicznych okrzyków protestu czy aktów oporu matki i ojcowie podali zabójczą miksturę

własnym dzieciom, później wypili ją sami i położyli się w oczekiwaniu na śmierć.

Gdy jeden człowiek zabija własne dziecko, pytanie, czy jest zdrowy psychicznie, jest zasadne. Jeżeli jednak w jednym miejscu robi to 613 rodziców, musimy wyjść poza stan umysłu i cechy osobowości i uwzględnić naturę sytuacji, która pchnęła ich do tego czynu. Oczywiście możemy nazwać ich szaleńcami i w samozadowoleniu uznać, że my nigdy byśmy się czegoś podobnego nie dopuścili. Tyle że zanim ci ludzie przenieśli się do Gujany, ich sąsiedzi, znajomi czy krewni uważali ich za zwyczajnych i rozsądnych, należących do wspierającej się, zwartej wspólnoty religijnej. „Masakra w Jonestown” przypomina o często potężnej, a jednak przeważnie ukrytej roli wpływu społecznego w determinowaniu, co ludzie myślą, czują i robią.

I właśnie umożliwienie nam, byśmy docenili to bardziej złożone, **sytuacyjne spojrzenie** na ludzkie zachowanie – na tak liczne wpływy kontekstu społecznego na to, co robimy – jest **zasadniczym** wkładem psychologii społecznej i mam nadzieję, że jej wartość stanie się dla ciebie oczywista z każdą kolejną stroną tej książki.

Rozdział 2

Poznanie społeczne

W średniowiecznej Europie nie było niczym nadzwyczajnym, że na przechodniach idących ulicami lądowały fekalia. Mieszkańcy miast tamtego okresu opróżniali swoje nocniki – pełne moczu i kału – przez okno, prosto na ulicę. Odchody sobie tam leżały, będąc wylęgarnią chorób i epidemii, aż usunęli je sprzątacze, nierzadko po to, by wykorzystać jako nawóz. Współczesnemu umysłowi taki system wydaje się obrzydliwy i pozbawiony sensu, zwłaszcza gdy się dowiesz, że wcześniejsze cywilizacje, Grecy, Rzymianie, Majowie, wypracowali systemy o wiele lepsze – domowe instalacje wodno-kanalizacyjne, a nawet splukiwane toalety.

Po co zamieniać łazienkę na nocnik? Ludzie tamtych czasów wierzyli w wiele rzeczy, które po prostu nie są prawdziwe: że nagość jest grzeszna, że nieodziane ciało naraża człowieka na ataki złych duchów i że to złe duchy wywołują choroby¹. Rozsławione przez Rzymian codzienne zażywanie kąpieli w pięknych publicznych łaźniach było uznawane za niewłaściwe i zastępowane myciem dłoni, twarzy i innych części ciała, które mogły być wystawione na widok publiczny. Zabobony przyniosły dwa widoczne skutki. Po pierwsze, wszystko i wszyscy śmierdziali. Jak

opisał to pewien pisarz: „Chłop śmierdział tak samo jak kapłan, czeladnik tak samo jak majstrowa, śmierdziała cała szlachta, ba – nawet król śmierdział, śmierdział jak drapieżne zwierzę, a królowa śmierdziała jak stara koza, latem i zimą”². Po drugie, łaźnie z czasem uległy zniszczeniu, a umiejętności niezbędne do utrzymania instalacji wodno-kanalizacyjnych poszły w zapomnienie. I tak oto prymitywny system ścieków i nocniki stały się na jakiś czas najlepszym rozwiązaniem problemu, który ludzie sami stworzyli. Dopiero po upływie kilkuset lat „duchowa” teoria chorób musiała ustąpić pola nauce, udowadniającej, że są one wywoływane przez niewidocznych dla oka złoczyńców – mikroby.

Moim celem nie jest tu analiza średniowiecznego umysłu ani opisywanie współczesnych postępów w zakresie zdrowia i higieny. Wspominam o tym dlatego, żeby postawić szersze pytanie: w jakim stopniu my, ludzie współcześni, zachowujemy się tak jak użytkownicy nocników sprzed kilku wieków? Każde pokolenie może spojrzeć wstecz na głupotę swoich przodków i znaleźć całe mnóstwo powodów do samozadowolenia. W erze wiktoriańskiej ci sami doktorzy, którzy chichotali na myśl o strachu przed kąpielami i duchami, żywili równie nonsensowne przekonania. Czasopisma medyczne tamtych czasów ostrzegały, że kobietom (ale nie mężczyznom!) czytającym powieści zagrażają choroby, bezpłodność, a nawet obłąd!³

Chętnie postrzegamy się jako istoty racjonalne. (Dumnie nazywamy sami siebie *Homo sapiens*, czyli człowiek rozumny). Mimo to potrafimy mieć wiele niemądrych przekonań – i słono za to płacimy. Miliony ludzi nadal odmawiają zaakceptowania przytłaczających dowodów naukowych, że ludzie wywołują globalne ocieplenie i masywne zmiany klimatyczne. „To bzdura nakręcana przez Chińczyków”, mówią jedni; „jasne, Ziemia się nagrzewa, ale to nie ma związku z aktywnością człowieka”, dodają inni.

W rezultacie lodowce dalej się topią, poziomy mórz i oceanów się podnoszą, huragany są coraz częstsze, rozprzestrzeniają się choroby przenoszone przez owady i tysiące ludzi co roku płacą za to swoim życiem. W Stanach Zjednoczonych całe rzesze wciąż zaprzeczają przytłaczającym dowodom naukowym wskazującym, że szczepionki nie powodują autyzmu, a wielu rodziców odmawia zaszczepienia swoich pociech. W rezultacie śmiertelność z powodu odry i krztuśca wzrosła wśród nieszczepionych populacji. Te śmiertelne choroby, uznane za wyćpione, świętują swój powrót.

Jednym z głównych obszarów psychologii społecznej jest **poznanie społeczne** (*social cognition*), badanie, w jaki sposób ludzie wykształcają swoje poglądy; jak wyjaśniają, zapamiętują, przewidują, podejmują decyzje i oceniają siebie i innych; i dlaczego te procesy tak często prowadzą do błędów. I chociaż ludzie mogą całkiem słusznie twierdzić, że są najlepiej przystosowanym, najinteligentniejszym i najbardziej udanym gatunkiem na tej planecie, nie zmienia to faktu, że jesteśmy irytująco podatni na nieporozumienia, konflikty, błędy i takie zniekształcenia myślenia, które sprawiły, że dawno temu zaczęliśmy korzystać z nocników, a dziś zaprzeczamy zmianom klimatycznym i wątpimy w skuteczność szczepień ochronnych.

W tym rozdziale przedstawiamy opowieść o naszych „społecznych mózgach”, które na przestrzeni eonów ewolucji wykreowały wielki paradoks i dylemat ludzkiej egzystencji. Ewolucja wyposażyła nas w mózgi, które przystosowały się do życia w niewielkich grupach łowców-zbieraczy, wykształciły liczne poznawcze skróty – zniekształcenia, dzięki którym nasze życie stało się łatwiejsze i bezpieczniejsze, oraz skłonność do współpracy i wzajemnej troski. Dzisiaj, gdy analizujemy złożoną, mocno powiązaną i wielokulturową planetę, widzimy, jak dokładnie te

mechanizmy uderzają w nas rykoszetem, prowadząc do podejmowania złych decyzji, tkwienia w błędnym myśleniu i zwalczania innych, wobec których żywimy uprzedzenia i nienawiść.

Jeżeli sądzisz, że używamy potęgi naszego rozumu do odkrywania prawdy, to dostrzeżenie, jak odporni na fakty stają się ludzie, którzy się z tobą nie zgadzają, cię sfrustruje. Najczęściej bowiem sięgamy po rozum, fakty i krytyczną analizę nie po to, by **wyrobić** sobie opinię, ale po to, by **potwierdzić** to, co już widzimy, czujemy czy sądzimy. Jak ujmuje to powieściopisarka Anaïs Nin, „nie widzimy spraw takimi, jakimi są; widzimy je takimi, jakimi **sami** jesteśmy”⁴. W dużej mierze nasz sposób rozumienia świata wynika z połączenia własnych intuicji, osobowości i sposobów postrzegania świata oraz z zestawu podstawowych społecznych motywów.

Poznawcze i społeczne ograniczenia są integralną częścią sposobu funkcjonowania naszych umysłów, jeżeli jednak nauczymy się je rozpoznawać, jesteśmy w stanie uniknąć bycia ich niewolnikami. Możemy zacząć myśleć trochę lepiej, podejmować mądrzejsze decyzje i inteligentniej organizować własne życie. Mam nadzieję, że ten rozdział pomoże ci pomyśleć o sobie i otaczających cię ludziach z większą dozą pokory i współczucia – co przybliży cię do bycia prawdziwym *Homo sapiens*.

Ewolucja i tendencyjny mózg

Całe wieki filozofowie żywili przekonanie o całkowitej racjonalności ludzkiego poznania: wszyscy ludzie usilnie starają się być moralni i mieć słuszne przekonania oraz maksymalizować przyjemność, jednocześnie ograniczając przykrości.

Jednym z głównych zwolenników takiego spojrzenia był Jeremy Bentham (1748–1832), który pisał, że to ludzie decydują o moralnym statusie swoich zachowań lub wyborów – co jest dobre, a co złe, właściwe lub niestosowne – tworząc rachunek szczęśliwości⁵. Załóżmy, że chcę kupić samochód. W celu ustalenia, jaką markę i model powinienem wybrać, zsumowałbym przyjemności, które niesie ze sobą każda marka (sportowe wzornictwo, wygodne wnętrze, mocny silnik) i odjąłbym przykrości (miesięczna płatność obciążająca mój budżet, wysokie koszty tankowania). I wybrałbym ten samochód, który daje mi największą przyjemność przy najmniejszej dawce cierpienia. Zdaniem Benthama rolą rządów i systemów gospodarczych jest zapewnienie „największego szczęścia jak największej liczbie” obywateli. Inni się z tym zgodzili i założenie Benthama stało się jedną z fundamentalnych idei współczesnego kapitalizmu.

Czy zwykli ludzie tak myślą? Jasne, czasami. Wielu z nas przyjmuje radę Benjamina Franklina dotyczącą podejmowania mądrych decyzji – trzeba spisać wszystkie za i przeciw. Ta metoda wymaga jednak posiadania dokładnych, użytecznych informacji i umysłowych zasobów umożliwiających racjonalne myślenie. A te warunki w codziennym życiu nieczęsto są spełnione. Dlaczego? Z dwóch powodów.

Po pierwsze, nikt nie ma „boskiego” spojrzenia na świat – perspektywy wszechwiedzącej, wolnej od zniekształceń. Weźmy zakup samochodu. Zaczniemy od tego, że nie znam wszystkich za i przeciw danego samochodu, i słyszałem kilka nieciekawych historii o handlarzach i ich taktykach. Co więcej, moje spojrzenie na dany samochód jest ograniczone; moja wiedza pochodzi przede wszystkim z reklam, celowo wyolbrzymiających jego plusy, oraz z internetu. Moje doświadczenia z tym konkretnym samochodem są niewielkie – dziesięciominutowa jazda

próbna, która nie ma nic wspólnego z wielogodzinną jazdą w ciężkich warunkach pogodowych. Jeśli coś tak powszechnego jak kupno samochodu może być tak pełne brakujących i błędnych informacji, to wyobraź sobie trudności, przed jakimi ludzie stają w obliczu naprawdę poważnych decyzji, choćby takich, czy zawrzeć związek małżeński (bądź się rozwieść!) albo jaką pracę wybrać.

Po drugie, jeżeli nawet dane są dostępne i rzetelne, po prostu nie mam czasu na przeprowadzenie pełnej analizy każdego problemu, na który się natknę. Załóżmy, że poświęcę jakieś dziesięć godzin na poszukiwanie informacji i rozważanie różnych opcji w przypadku samochodu. W tym czasie muszę jednak podjąć dziesięć innych decyzji: Co zrobię na obiad? Jak mam zaktualizować notatki do wykładu? Którego kandydata najlepiej zatrudnić? Czy moja córka naprawdę potrzebuje tego drogiego aparatu ortodontycznego? Nie mogę spędzić długich godzin na analizie za i przeciw każdej decyzji, którą przyjdzie mi podjąć każdego dnia, podobnie jak ty.

Właśnie dlatego do większości z nas pasuje określenie **skąpiec poznawczy** (*cognitive miser*): szukamy sposobów oszczędzania poznawczej (umysłowej) energii i upraszczania złożoności. Chodzimy na skróty i kierujemy się praktycznymi zasadami. Ignorujemy część informacji, żeby ograniczyć obciążenie poznawcze; nadużywamy innych informacji, by uniknąć konieczności poszukiwania dodatkowych danych; albo idziemy za głosem pierwszego podszeptu intuicji i akceptujemy alternatywę, której daleko do ideału, ponieważ wydaje nam się po prostu wystarczająco dobra⁶. Strategie „skąpca poznawczego” mogą być skuteczne, czasem też intuicja podpowiada właściwe decyzje. Przy braku wystarczającej kontroli mogą jednak prowadzić do poważnych błędów.

Jak ewoluowało myślenie o myśleniu

Psychologowie zrobili przez ostatnie dziesięciolecia olbrzymie postępy, niemniej dziś nikt w pełni nie rozumie, jak albo dlaczego mózgi wytwarzają świadome doświadczenia lub w jaki sposób prowadzą do wyłonienia się poczucia Ja. Gdy opisujemy zjawiska, których w pełni nie rozumiemy, sięgamy po metafory. Porównujemy to, czego nasze umysły nie są w stanie ogarnąć, z tym, co rozumiemy. Metafory bywają pomocne, jednak stosowane bezkrytycznie również mogą nas sprowadzić na manowce.

Zawsze, kiedy ludzie próbowali wyjaśnić działanie umysłu, sięgali po metafory wywiedzione z otaczających ich technologii. Platon przyrównał ludzką psychikę do woźnicy rydwanu powożącego dwoma końmi. Około roku 1800 mózg porównywano do telegrafu, a około roku 1900 – do centrali telefonicznej. Wraz z pojawieniem się komputerów psychologowie zaczęli opisywać funkcje umysłu jako porównywalne z macami czy pecetami. Tak samo jak komputer, ludzki mózg jest w stanie **magazynować** i **wydobywać** wspomnienia. Odstępstwa od racjonalnego myślenia często są określane jako *bug*, błąd w systemie operacyjnym, lub jako skutek naszej „ograniczonej pojemności przetwarzania” czy ograniczenia „poznawczej przepustowości” w wyniku stresu⁷.

Komputer dostarcza poręcznego słownictwa do opisu pewnych funkcji mózgu i jego ograniczeń, niemniej nasz mózg tak naprawdę nie magazynuje wspomnień i nie przetwarza informacji tak, jak robią to komputery. Co więcej, ponieważ komputery nie troszczą się o przyszłość, nie obawiają się śmierci lub odrzucenia, nie doświadczają radości, żalu, zazdrości ani żadnej innej emocji, metafora umysłu jako komputera jest niekompletnym i niezadowalającym przedstawieniem życia umysłowego.

Pewna długo utrzymująca się metafora umysłu okazała się wyjątkowo nietrafiona: *tabula rasa* czy **biała karta** autorstwa Johna Locke’a (około roku 1600). Metafora ta ukazuje nasze umysły, osobowości i cechy jako rezultat wyłącznie uczenia się i doświadczeń, tak jakbyśmy zapisywali czystą kartkę. Idea ta utrzymywała się całe wieki, została z entuzjazmem przyjęta na początku XX stulecia przez nurty pojawiające się w tym okresie w psychologii – psychoanalizę i behawioryzm. Jeżeli jesteś nieśmiały, to – z tej perspektywy – stoją za tym twoje doświadczenia z rodzicami, a otrzymane nagrody i kary **uczyniły** cię osobą nieśmiałą. John Watson, założyciel behawioryzmu, posunął się nawet tak daleko, że stwierdził, iż mając wystarczającą kontrolę nad środowiskiem i właściwą kombinację nagród i kar do dyspozycji, byłby w stanie uczynić z dowolnego losowo wybranego niemowlęcia każdego – lekarza, prawnika, żebraka czy złodzieja⁸. I chociaż Watsonowi udało się nauczyć dziecko strachu na widok królika, na szczęście nigdy nie podjął prób dłuższego eksperymentu mającego zamienić dzieci w żebraków lub złodziei.

Ten skrajny pogląd dotyczący ludzkiej plastyczności, że możesz-zostać-kimkolwiek-zechcesz, nadal utrzymuje się w społeczeństwie, jednak w świetle naukowych dowodów o predyspozycjach genetycznych nie jest już podtrzymywany wśród psychologów. Bliźnięta jednojajowe, rozdzielone tuż po porodzie i wychowywane w różnych rodzinach, mimo wszystko ujawniają uderzające podobieństwo w zakresie zwyczajów, zachowań, nawyków, postaw – nawet poglądów politycznych. Natomiast rodzeństwo wychowywane w tej samej rodzinie nie staje się do siebie coraz bardziej podobne osobowościowo⁹. Dzieci przychodzą na świat z umysłem, w którym zaszło już całkiem solidne programowanie wstępne, z temperamentem, gotowością do opanowania języka i kultury, a nawet z wrodzonymi oczekiwaniami co do funkcjonowania świata fizycznego

i społecznego. Paul Bloom ze współpracownikami¹⁰ odkrył, że już trzymiesięczne niemowlęta oglądające krótki pokaz kukiełkowy będą następnie wyciągały rączki do kukielki, której zachowanie było pomocne, a nie do tej zachowującej się wrogo. Te fascynujące wyniki sugerują, że przychodzimy na świat z już zaprogramowanymi moralnymi intuicjami i mamy zdolność dokonywania moralnych rozróżnień na długo przed pierwszymi zabawami z rówieśnikami.

Konkludując, metaforycznie, nasze umysły bardziej przypominają zapisane notatniki niż białe karty. Doświadczenie nie kształtuje nas od zera, ale dopracowuje to, co już zostało zapisane, dokonuje rewizji i ubarwia osobistymi, kulturowymi i społecznymi wpływami. Natura i wychowanie współdziałają, byśmy stali się tymi, którymi jesteśmy. Przyjrzyjmy się zatem, w co wyposażyla nas natura.

Umysł łowcy-zbieracza i ludzkie uniwersalia

Psychologia ewolucyjna przekonuje, że mózg jest narządem kształtowanym i programowanym przez ewolucję, przystosowanym do wyzwań, na jakie napotykali nasi przodkowie żyjący w społecznościach łowców-zbieraczy przez setki tysięcy lat¹¹. Ewolucja nagradzała cechy i skłonności – w tym inteligencję, siłę fizyczną, popęd seksualny i podejmowanie ryzyka – które pozwalały naszym przodkom przeżyć wystarczająco długo, żeby przekazać swoje geny dzieciom. Większość psychologów społecznych akceptuje dziś to spojrzenie, które rzuciło mocne światło na zrozumienie ludzkiego umysłu.

Przyjrzyjmy się fascynującemu odkryciu antropologa Robina Dunbara¹², którego dokonał, zagłębiając się w zwyczaje wzajemnej pielęgnacji futra wśród naczelnych: istnieje ścisły związek między liczebnością grupy danego zwierzęcia a wielkością jego kory nowej. **Kora**

nowa jest tą częścią mózgu ssaków, która pojawiła się w ewolucji jako ostatnia i w której mieści się wiele zaawansowanych funkcji. U ludzi stanowi ona ponad trzy czwarte objętości mózgu i w jej licznych zwojach znajdują się obszary odpowiedzialne za procesy wyższego rzędu, takie jak samoświadomość, świadome myśli, rozwiązywanie problemów, samokontrola i język. Wyjątkowo duży rozmiar i złożoność kory nowej oraz możliwości, jakie dała wczesnym ludziom, pozwoliły im na tworzenie większych współpracujących grup niż innym ssakom oraz na przekazywanie wiedzy za pośrednictwem kultury.

Dunbar odkrył, że wielkość naszych mózgów zdaje się wyznaczać limit około 150 osób, z którymi możemy zbudować trwałe, znaczące relacje. Społeczności ludzkie działają optymalnie, gdy za bardzo nie przekraczają tej liczby. Życie w grupie daje ogromne korzyści, takie jak dzielenie się pożywieniem i ochrona, ale stanowi też wyzwanie poznawcze, obejmujące uczenie się i zapamiętywanie ważnych informacji o jej członkach – kto może podkraść ci jedzenie lub partnera. Potrzeba dużego mózgu, by pomieścić wszystkie te dane o innych członkach grupy i różnorodności ich zachowań. Właśnie dlatego, gdy grupy łowców-zbieraczy przekraczały liczbę 150 członków, życie stawało się trudniejsze i bardziej stresujące, a plemiona ujawniały skłonność do dzielenia się na mniejsze społeczności.

Czy współczesne życie zmieniło tę rzeczywistość? Założenie, że dzięki mediom i technologiom możemy z łatwością zwiększyć nasz krąg znajomych powyżej tego naturalnego limitu, wydaje się całkiem rozsądne, skoro jesteśmy w stanie dotrzeć do tysiąca innych ludzi za pośrednictwem posta lub twittu. Wciąż jednak pozostaje pytanie: z iloma internetowymi znajomymi czy obserwującymi w danym momencie łączy cię **znacząca relacja**? Okazuje się, że jedynie nieliczni z nas utrzymują dwukierunkową komunikację z grupą przekraczającą 150 osób. Ten limit istnieje także

w erze Facebooka i Twittera, mimo faktu, że czerpiemy jakąś część poczucia własnej wartości z posiadania setek, a nawet tysięcy znajomych czy obserwujących¹³.

Użyteczną konsekwencją znajomości limitu 150 osób jest świadomość, że organizacje funkcjonują lepiej, gdy nie rozrastają się ponad miarę – gdy działają bardziej na zasadzie **społeczności** niż **biurokracji**. W małych szkołach jest mniej przemocy i nieobecności, cechują je lepsze relacje i wyższa jakość nauczania niż w wielkich, bezosobowych placówkach¹⁴. Świadomość natury i ograniczeń naszych umysłów, które wyewoluowały ze społeczności łowców-zbieraczy, zapewnia nam sposoby optymalizowania naszego życia i instytucji.

Długi proces ewolucji doprowadził do powstania innych **ludzkich uniwersaliów** – cech, skłonności behawioralnych, motywacji i układów emocjonalnych ujawnianych przez wszystkich ludzi, niezależnie od kultury, z której się wywodzą. We wszystkich społeczeństwach (a także wśród naszych najbliższych zwierzęcych krewnych, szympanсів) określone ekspresje mimiczne wskazują na podstawowe emocje strachu, radości, gniewu, smutku, odrazy i zaskoczenia. Ludzie preferują bliskich krewnych od tych dalszych, którzy z kolei są im drożsi niż ludzie obcy. Ludzie żyją w rodzinach, w których mężczyźni są starsi niż ich partnerki. Przeciętnie mężczyźni przejawiają większą agresję fizyczną niż kobiety, większość aktywności jest też przypisana do płci – kobiety intensywniej opiekują się dziećmi. We wszystkich społeczeństwach występuje jakaś postać religii, są listy zakazanych słów i normy postępowania. We wszystkich społeczeństwach ludzie robią zabawki dla swoich dzieci, opowiadają historie i mity, muzykują, plotkują i praktykują związane z wiekiem rytuały przejścia. Istnienie takich uniwersaliów wskazuje na kluczowe znaczenie życia w grupie dla przetrwania naszego gatunku. Te przystosowania

występują wszędzie, ponieważ ułatwiają życie w grupie – a życie w grupie miało zasadnicze znaczenie dla naszego przetrwania.

Nie można przecenić wpływu perspektywy ewolucyjnej na rozumienie ludzkiego umysłu. Dopiero w ciągu około 20 minionych lat przedstawiciele nauk społecznych w pełni zaakceptowali argumentację, że wiele naszych nielogicznych, nieprzystosowawczych skłonności i motywacji – a także tych wspańałowmyślnych, współczujących i poruszających – jest zakorzeniona w znaczeniu dla przetrwania w czasach, w których żyliśmy w niewielkich grupach łowców-zbieraczy. I te same fantazje, błędy i odstępstwa od racjonalności, które dobrze nam wtedy służyły, mogą nas wpędzić w tarapaty w dzisiejszym złożonym, wielokulturowym świecie. Zmieniły się zasady gry, ale nasze ewolucyjne predyspozycje pozostały takie same¹⁵.

Ponieważ zawsze potrzebowaliśmy innych ludzi, żeby przeżyć, w trakcie ewolucji staliśmy się skrajnie zorientowani na grupę i społeczni – dobrzy gracze drużynowi, jak pszczoły, ale też nieźli w rywalizacji, jak szympansy. Zostaliśmy zaprogramowani, by tworzyć więzi, współpracować, podporządkowywać się i żyć w harmonii z innymi członkami naszej grupy, ale też by z nimi konkurować o zasoby i status. Zostaliśmy wyposażeni w uprzedzenia i agresję, by być nieufni i wrodzy wobec outsiderów i tych, których postrzegamy jako zagrożenie. Nasze mózgi wykształciły szybkie procesy umysłowe ostrzegające nas przed niebezpieczeństwem (abyśmy byli w stanie niezwłocznie ocenić, kto wróg, a kto przyjaciel) i przygotowujące nas do walki lub ucieczki przed postrzeganymi przeciwnikami. Te skłonności pomogły nam przeżyć w czasach, w których walczyliśmy kamieniami i maczugami, jednak z biegiem tysięcy lat ludzka skłonność do postrzegania świata w kategoriach

plemiennych, my-i-oni, stała się fundamentem konfliktów, podziałów politycznych, nienawiści i wojen¹⁶.

Zniekształcenia wbudowane w nasze mózgi

Jak widzisz, wiele naszych umysłowych dziwactw i felerów to nie są po prostu głupie czy losowe błędy ani wady konstrukcyjne naszych mózgów. Konstrukcja ludzkiego mózgu miała nam zapewnić efektywne funkcjonowanie, jednak po drodze pojawiło się trochę udziwnień i zniekształceń. Dość charakterystyczny jest tu **błąd ślepej plamki** (*blind spot bias*), przekonanie, że jesteśmy bardziej obiektywni i mniej podatni na zniekształcenia niż większość innych ludzi. Stronniczo wierzymy, że jesteśmy bezstronni! Ta ślepa plamka wynika z faktu, że wiele naszych przekonań działa *implicite*, w ukryciu przed świadomością. Gdy patrzymy na własne zachowania, znamy ich kontekst i jesteśmy w stanie je usprawiedliwiać. W końcu przecież wiemy, co czujemy. Jeśli jednak obserwujemy cudze zachowania, nie widzimy pełnego kontekstu. Dlatego tak łatwo dostrzegamy hipokryzję u innych, będąc ślepymi na własną. Ten sam polityk, energicznie potępiający innego za romans, może sam być w takowy uwikłany, w swoim biurze. Nasz błąd ślepej plamki pozwala z łatwością uciec od świadomości własnej hipokryzji („On jest niemoralnym łotrem, mój romans jest zaś usprawiedliwiony, ostatecznie żyję w takim stresie”)¹⁷.

Co gorsza, ulegamy **naiwnemu realizmowi**, skłonności do przekonania, że nasze subiektywne interpretacje rzeczywistości są rzeczywistością. **My** widzimy sprawy takimi, jakimi są naprawdę, to ci inni mają zniekształcone spojrzenie na świat. Dzięki temu przekonaniu tak łatwo nam zakładać, że każdy, kto nie zgadza się z naszym poglądem, błędzi, jest ignorantem, egoistą – lub po prostu złym człowiekiem. Historia

pokazuje, zbyt często i na zbyt tragicznych przykładach, o ile łatwiej ludziom przychodzi popełnianie czynów pełnych nienawiści i okrucieństwa, gdy są absolutnie pewni, że racja leży po ich stronie, a mylą się ci inni¹⁸.

Ze wszystkich zniekształceń poznawczych **błąd potwierdzania** (*confirmation bias*) ma najistotniejsze znaczenie dla naszego postrzegania świata i sposobu przetwarzania informacji. Dostrzegamy, zapamiętujemy i akceptujemy informacje **potwierdzające** to, o czym już jesteśmy przekonani, i ujawniamy skłonność do ignorowania, zapominania i odrzucania informacji, które **nie potwierdzają** tego, w co wierzymy. W eksperymencie, który przeprowadzili Mark Snyder i William Swann¹⁹, studentkom powiedziano, że człowiek, którego zaraz spotkają, jest albo ekstrawertykiem (wylewnym, ciepłym i przyjaznym), albo introwertykiem (z rezerwą, chłodnym i powściągliwym). Następnie poproszono je o przygotowanie zestawu pytań, które chciałyby zadać tej osobie, by ją poznać. Jakie pytania zadawały? Studentki przekonane, że spotkały ekstrawertyka, częściej zadawały pytania potwierdzające to oczekiwanie, na przykład: „co robisz, żeby rozkręcić imprezę?” i „w jakich sytuacjach jesteś najbardziej wygadany?”. Te zaś, które spodziewały się spotkania z introwertykiem, pytały na przykład: „w jakich sytuacjach chciałbyś być bardziej otwarty?” czy „czego nie lubisz w głośnych imprezach?”. Zwróć uwagę, że niezależnie od tego, co pytany odpowie, hipoteza osoby pytającej na jego temat zostanie potwierdzona. To znaczy, że człowiek, który nie jest ani szczególnym ekstrawertykiem, ani introwertykiem, odpowiadając na pytania z pierwszego zestawu, wyjdzie na ekstrawertyka, natomiast odpowiedzi na drugi zestaw pytań sprawią, że zostanie uznany za introwertyka.

Błąd potwierdzania pomaga wyjaśnić, dlaczego ludzie kurczowo trzymają się przekonań, które zostały ponad wszelką wątpliwość obalone. Szukają najdrobniejszych dowodów wspierających ich pragnienie, by mieć rację, by jednak nie musieli zmieniać zdania. W ewolucyjnej przeszłości ten błąd mógł być przystosowawczy, prowadząc naszych przodków do przekonania, że jeśli coś działa, należy się tego trzymać. We współczesnym świecie jednak ta strategia czasami prowadzi w ciemne, ślepe uliczki.

Myślenie egocentryczne

Ludzie są gatunkiem społecznym, ale jesteśmy też egocentryczni – mamy skłonność do stawiania się w centrum własnego wszechświata. Właśnie dlatego ludzie lepiej pamiętają nowe informacje, gdy są w stanie odnieść je do siebie, niż wtedy, gdy są przekonani, że dotyczą one wyłącznie innych²⁰. Jeśli ludzie pracują w grupach, bardziej skupiają się na własnych dokonaniach i lepiej je pamiętają niż osiągnięcia pozostałych członków grupy. A kiedy odgrywają aktywną rolę w tworzeniu informacji, pamiętają ją lepiej niż wtedy, kiedy są jej biernymi odbiorcami.

Możesz dostrzec przejawy **zniekształcenia egocentrycznego** (*egocentric bias*) u siebie, gdy na przykład jesteś absolutnie przekonany, że cały świat widzi pryszcz na twoim nosie lub plotkuje o twoich porażkach. Wielu nastolatków boi się pójść do szkoły, kiedy nagle odkryją u siebie jakiś mankament, który z całą pewnością „wszyscy zauważą”. Psychologowie społeczni wykazali, że takie obawy są zazwyczaj mocno przesadzone. Ludziom się wydaje, że społeczna rampa świeci na nich mocniej, niż to się dzieje w rzeczywistości, dlatego Thomas Gilovich ze współpracownikami nazwali to **efektem światła rampy** (*spotlight effect*)²¹. W pewnym eksperymencie studenci zostali poproszeni o założenie zwracającej uwagę koszulki – z wielką podobizną Barry’ego Manilowa –

i wejście do pomieszczenia pełnego innych studentów. Uczestnicy eksperymentu wyobrażali sobie później, że mniej więcej połowa kolegów dostrzegła i negatywnie oceniła ich koszulkę. W rzeczywistości zauważyło ją zaledwie 20%.

Gdy sobie wyobrażamy, jak inni nas widzą, może nam się wydawać, że stoimy w świetle rampy. Wydaje nam się również, że zauważamy i obserwujemy innych bardziej, niż oni zauważają i obserwują nas – jest to rodzaj egocentryzmu określany jako **złudzenie czapki niewidki**. Na przykład w eksperymencie studenci siedzący z obcą osobą w poczekalni później błędnie przeszacowali zakres poświęconej jej uwagi w porównaniu z uwagą, jaką ich zdaniem ona zwracała na nich. Uczestnicy konsekwentnie zgłaszali takie poczucie bycia niewidzialnym – chyba że dostali od eksperymentatora koszulkę, tym razem z wielką podobizną Pabla Escobara. Morał z tego taki, że jest nam bardzo trudno wyjść poza własną percepcję rzeczywistości, oceniając, jak inni widzą świat.

Myślenie egocentryczne może sprawiać, że będziemy bezkrytycznie akceptowali pochlebstwa i fałsz. Świetny showman P.T. Barnum miał ponoć powiedzieć, że „w każdej sekundzie na świat przychodzi frajer”, i jego nazwisko pojawia się dziś w określeniu powszechnego psychologicznego zjawiska. **Efekt Barnuma** (czasami nazywany efektem horoskopowym) odnosi się do sytuacji, w której ludzie otrzymują mgliste, ogólne opisy siebie, pasujące praktycznie do każdego, i przeważnie mówią coś w stylu: „Niesamowite! To **dokładnie** ja!”. Ten efekt pomaga wyjaśnić, dlaczego tak wiele osób wierzy w astrologię, wróżki i nawet niektóre poppsychologiczne testy osobowości²². Załóżmy, że przeanalizowałem twój wykres astrologiczny i powiedziałbym ci: „Do nieznanych sytuacji społecznych podchodzisz raczej z rezerwą. Twoje spojrzenie na świat cechuje mieszanina optymizmu i pesymizmu. Masz otwartą głowę, ale

kiedy sytuacja tego wymaga, potrafisz obstawać przy swoim”. Uznasz mnie za wyjątkowo utalentowanego człowieka, umiejącego czytać w gwiazdach i twojej osobowości? Chwila zastanowienia powinna wystarczyć, żebyś dostrzegł, że ten opis pasuje właściwie do każdego. Nasza skłonność do egocentrycznego myślenia sprawia jednak, że większość z nas dostrzeże tu idealny opis siebie.

Dlaczego to, co złe, jest silniejsze od tego, co dobre

Interesującą właściwością ludzkiego umysłu, będącego wytworem ewolucji, jest jego zorientowanie na negatywność. Bardziej skupiamy się na potencjalnych zagrożeniach niż na błogosławieństwach. Ta tendencja określana jest jako **inklinacja negatywna** (*negativity bias*). Szybciej wynajdujemy w tłumie twarze rozzłoszczone niż uśmiechnięte. Nieprzyjemne interakcje w pracy mają na nas o wiele większy wpływ niż te miłe i pracownicy częściej pamiętają negatywne stwierdzenia i zachowania swojego szefa niż te pozytywne. Negatywna informacja zwrotna działa na nasze emocje o wiele silniej niż ta pozytywna. Złe wieści rozprzestrzeniają się szybciej i częściej niż dobre²³.

Ludzie, którzy wygrywają pieniądze na loterii, cieszą się wzrostem poziomu szczęścia, ale po jakimś czasie wszystko wraca do wcześniejszego „ustawienia początkowego”²⁴. To samo dzieje się po utracie pieniędzy, oblaniu egzaminu czy innych negatywnych wydarzeniach: przystosowujemy się do nowych okoliczności i nasze uczucia wracają do poziomu wyjściowego. Spójnie z teorią ewolucji, w wywiadach ze zwycięzcami loterii i ofiarami wypadków widzimy, że przeciętnie ów powrót po złych doświadczeniach trwa dłużej niż po dobrych. Roy Baumeister z zespołem odkrył, że wydarzenia negatywne zazwyczaj działają silniej niż pozytywne. Jak czytamy w podsumowaniu,

z perspektywy ewolucji bardziej przystosowawcze jest, by **to, co złe, było silniejsze od tego, co dobre**, ponieważ zwierzęta z podwyższoną czujnością na niebezpieczeństwo, ból, porażkę i inne doświadczenia negatywne miały większe szanse na przetrwanie zagrożeń, wydanie na świat potomstwa i przekazanie swoich genów²⁵.

Ta ewolucyjnie ukształtowana inklinacja negatywna jest kolejnym powodem, dla którego nie zawsze jesteśmy istotami racjonalnymi, jak chcieliby nas widzieć ekonomiści. Na przykład z perspektywy ekonomii sensowne byłoby martwienie się stratą 50 dolarów z równą intensywnością, co cieszenie się z 50-dolarowego zysku. To przecież w obu przypadkach taka sama kwota. A jednak z eksperymentów wyłania się spójny obraz: stres uczestników po stracie pieniędzy jest większy niż ich radość odczuwana z pozyskania tej samej kwoty²⁶. Kiedy mamy możliwość wyboru, wolimy unikać straty, niż osiągnąć zysk – zjawisko to określa się mianem **awersji do straty** (*loss aversion*).

Pokazując wybory w sposób podkreślający straty, badacze i politycy mogą wpływać na zachowania ludzi oraz na podejmowane przez nich decyzje²⁷. W eksperymencie terenowym, który przeprowadziłem z dwojgiem moich studentów, Markiem Costanzo i Marti Gonzales²⁸, wykorzystaliśmy awersję do straty do przekonania ludzi, by zainwestowali w ocieplenie domów. W jednym warunku eksperymentalnym, po sprawdzeniu każdego domu, eksperci szczegółowo opisywali właścicielowi, ile pieniędzy na rachunkach za ogrzewanie mógłby każdego roku **oszczędzić**, gdyby ocieplił budynek. W drugim warunku eksperymentalnym audytorzy przekazali tę samą informację, formułując ją jednak jako codzienną **stratę** pieniędzy – że nie ocieplając domu, wyrzuca pieniądze przez okno. Właściciele domów w warunku „straty” dwukrotnie

częściej chcieli zainwestować w docieplenie niż ci w warunku „oszczędności”.

Zrozumienie inklinacji negatywnej pokazuje nam, jak unikać tego zniekształcenia. Chociaż część z nas wygrała na temperamentalnej loterii dyspozycję do bycia szczęśliwym, reszta musi aktywnie szukać w życiu jego jasnych stron, otaczając się pięknem, sprawiając sobie drobne przyjemności, dostrzegając dobroć w innych ludziach – właśnie dlatego, że nie mamy ku temu automatycznych skłonności²⁹. Możemy nauczyć się skupiania na tym, za co jesteśmy wdzięczni, robienia miłych rzeczy dla innych – są to nawyki niwelujące inklinację negatywną przez generowanie zadowolenia³⁰.

Dwa systemy myślenia

Ludzki umysł można podzielić na dwie formy przetwarzania informacji: automatyczną i podlegającą kontroli. **Przetwarzanie automatyczne** (*automatic processing*) odnosi się do działań nieświadomych (*implicite*) i mimowolnych, kierujących większością naszych zachowań. Są to dobrze opanowane skojarzenia czy rutyny, które nasz układ umysłowy wykonuje bez wysiłku i świadomości. Jest to ten rodzaj myślenia, jaki mózgi zwierząt uskuteczniały przez pół miliarda lat – szybkie, skuteczne reakcje na bodźce sensoryczne. Jesteśmy w stanie wykonywać wiele automatycznych operacji naraz, co tłumaczy, że doświadczeni kierowcy prowadzą samochód bez świadomego zwracania uwagi na te niezliczone korekty i decyzje, które podejmują (sprawdzanie we wstecznym lusterku, uważanie na **innych** kierowców, prowadzących i wysyłających jednocześnie SMS-y itd.). Kiedy czytamy proste fragmenty tekstu na stronie, wykrywamy złość w głosie przyjaciela, kończymy zdanie „sól i...” lub przypisujemy człowieka do

rasy, płci czy grupy wiekowej, korzystamy z automatycznego przetwarzania informacji.

Przetwarzanie podlegające kontroli (*controlled processing*) jest natomiast świadomym (*explicite*) wysiłkiem podejmowanym w celu radzenia sobie z problemami nowymi, takimi jak nauka jazdy, rozwiązywanie złożonych problemów matematycznych, zapamiętywanie tytułu filmu lub odpowiadanie na pytania w stylu „dlaczego kochasz swojego chłopaka?”. Ten rodzaj myślenia wyewoluował później i łączy się z rozwojem języka. Jest wolniejszy i **sekwencyjny** – przetwarzamy jedną myśl po drugiej, nie zaś kilka równolegle. We wpływowej książce *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym* laureat Nagrody Nobla, psycholog Daniel Kahneman³¹ opisuje te dwa systemy i przedstawia konsekwencje ich działania dla szerokiego zakresu zjawisk psychologicznych.

Większość decyzji obejmuje proces dwuetapowy. Najpierw nasz układ automatyczny wytwarza szybką i zgrubną ocenę rzeczywistości – intuicję, odczucie, bezrefleksyjną preferencję. Następnie, jeśli jesteśmy zmotywowani i mamy dostęp do rzetelnych informacji, sięgamy po bardziej kontrolowane czy celowe myślenie, mające zmodyfikować wstępne wrażenia. Robimy to nieustannie – na przykład decydując, czy dany pomysł jest tak użyteczny, jak się nam w pierwszej chwili wydawało, czy sytuacja jest bezpieczna czy groźna albo czy nasz sąsiad jest-bezmyślny czy celowo zachowuje się złośliwie.

Ponieważ przetwarzanie podlegające kontroli wymaga więcej czasu, skupienia, wysiłku i energii niż jego automatyczna postać, podlega wpływom zmęczenia i rozpraszania uwagi, i dlatego lubimy chodzić na skróty. Gdy tak się stanie, nasze pierwsze impresje i impulsy nie zostaną skorygowane. Co więcej, inaczej niż przetwarzanie automatyczne, myślenie podlegające naszej kontroli nie może dotyczyć dwóch spraw

naraz. Właśnie dlatego wyniki tak wielu badań pokazują, że mimo twojego egocentrycznego przekonania o własnych zdolnościach, skuteczna wielozadaniowość nie jest możliwa³². (Jeśli próbujesz pisać SMS-a i prowadzić samochód, jedna z tych czynności skończy się porażką). Ludzie są zazwyczaj całkiem dumni ze swoich umiejętności przetwarzania podlegającego kontroli, jednak Jonathan Haidt³³ szacuje, że świadome rozumowanie – „strumień słów i obrazów, których jesteśmy w pełni świadomi” – to jedynie około 1% naszego myślenia. Pozostałe 99% procesów psychicznych przebiega poza świadomością, lecz to właśnie ten odsetek zdaniem autora determinuje większość naszych zachowań.

Rozumiejąc, w jaki sposób ewolucja ukształtowała ludzkie procesy poznawcze, jesteśmy w stanie lepiej pojąć otaczające nas problemy społeczne. Teraz przejdziemy do kilku szczególnie znaczących społecznych charakterystyk naszych umysłów.

Ewolucja i mózg społeczny

Zawsze fascynowało mnie, jak fascynujący są inni ludzie. Tak naprawdę wszystkich to fascynuje. Nikogo nie trzeba zmuszać do plotkowania, nawet o ludziach, którzy nigdy nie staną na naszej drodze. Właściwie to nawet za to płacimy: amerykańskim czasopismem z największą liczbą czytelników i najwyższymi przychodami z reklam jest *People*, gdzie można przeczytać o szczegółach z życia celebrytów – obcych nam ludzi, co do których odnosimy wrażenie, że ich znamy, ale z którymi nie łączy nas żadna relacja. Ludzie płacą za *People* nawet wtedy, gdy mogą się oddać plotkowaniu w internecie 250 razy dziennie.

Innym wyznacznikiem, jak bardzo nasze mózgi są zaprogramowane, by być mózgami społecznymi, jest łatwość, z jaką interpretujemy wszystko

w odniesieniu do ludzi. Często widzimy twarze w najdziwniejszych miejscach: na powierzchni Księżyca, w ziemniaczanych chipsach, na kromce chleba czy w bułeczce cynamonowej, na której rzekomo pojawiło się oblicze Matki Teresy. Łączymy przypadkowe bodźce w znaczące wzorce i wiele z nich obejmuje ludzi, zapewne dlatego, że to o ludziach najczęściej myślimy³⁴.

W klasycznej już demonstracji tej skłonności Fritz Heider i Marianne Simmel³⁵ pokazywali studentom krótki animowany film, w którym kilka geometrycznych kształtów poruszało się losowo po ekranie, wewnątrz i wokół dużego prostokąta. Studentów poproszono po prostu o obejrzenie filmu i „spisanie, co się wydarzyło”. Jeden z 34 oglądających opisał film dosłownie: „Pokazano duży trójkąt równoboczny wjeżdżający w prostokąt. Trójkąt wjeżdża i wyjeżdża z prostokąta i za każdym razem róg i połowa jednego z boków trójkąta się otwierają”. Ten gość był osamotniony. Niemal wszyscy dointerpretowali tam coś od siebie, opowiadając historię o ludziach, jak na przykład tutaj:

Mężczyzna zaplanował spotkanie z dziewczyną, a ona przychodzi z innym. Ten pierwszy mówi temu drugiemu, żeby sobie poszedł. Ten drugi odpowiada i potrząsa głową. Potem mężczyźni wdają się w bójkę, a dziewczyna zaczyna wchodzić do pomieszczenia, żeby zejść im z drogi, chwilę się waha, ale ostatecznie przekracza próg. Najwyraźniej nie chce być z tym pierwszym mężczyzną. Ten wchodzi do niej do pomieszczenia, zostawiwszy tego drugiego w kiepskim stanie, opartego o ścianę na zewnątrz. Ona się martwi i biega od jednego kąta do drugiego w oddalonej części pomieszczenia.

Ta historia pojawiła się w odpowiedzi na film pokazujący prostokąty i trójkąty! Nasze umysły rzadko czują się usatysfakcjonowane, opowiadając o świecie takim, na jaki wygląda. Zapytani o to, co się wydarzyło, ochoczo i automatycznie wymyślamy historie. Wykraczamy poza podane informacje, by przypisywać ludzkie intencje, motywy i osobowości – nawet figurom geometrycznym, przedmiotom

nieożywionym i, coraz częściej w dzisiejszym świecie, robotom. Traktujemy R2-D2, Siri i Aleksę, jakby byli ludźmi.

Oto kolejny przykład pozwalający wejrzeć do własnego społecznego mózgu: gdzie udaje się twój umysł, gdy zaczyna **wędrować**? Jaki jest cel jego wędrówki? O czym myślisz, gdy nie realizujesz żadnego zadania? **Sieć domyślna (sieć stanu spoczynkowego) (default mode network)** jest zbiorem wzajemnie ze sobą współdziałających obszarów mózgu, które się uaktywniają, kiedy nie skupiamy się na zadaniu czy świecie zewnętrznym. Sieć uaktywnia się również wtedy, kiedy wprost myślimy o ludziach. Właśnie dlatego, kiedy nasze myśli odpływają, zazwyczaj płyną do kwestii społecznych: wspólnych planów z przyjaciółmi, wspomnień o ukochanych osobach, konfliktu z partnerem, seksualnych fantazji o wszelkich możliwych ludziach lub problemów wywołanych przez inne osoby. Widzimy historie o ludziach wszędzie, ponieważ ludzie zawsze są gdzieś blisko naszych myśli³⁶.

Oto lekcja płynąca z przedstawionych informacji: jeśli chcesz sprzedać produkt, zainteresować dzieci matematyką czy historią lub zmotywować najlepszego przyjaciela, żeby poszukał pomocy w związku ze swoim problemem alkoholowym, opowiedz im historię o **osobie** – albo spraw, żeby oni to zrobili. W eksperymencie, którym kierował David Hamilton³⁷, dwie grupy studentów czytały stwierdzenia opisujące codzienne ludzkie zachowania. Każda grupa dostała jednak odmienny zestaw instrukcji. Jednej polecono zapamiętanie informacji, ponieważ później zostaną z nich odpytani. Druga grupa miała stworzyć sobie ogólne wrażenie na temat tego, jaka jest osoba wykonująca daną czynność, i nie została uprzedzona o późniejszym teście na zapamiętane informacje. Co się stało? Grupa mająca wyrobić sobie wrażenie o osobach pamiętała więcej faktów niż grupa starająca się zapamiętać te ostatnie, żeby zaliczyć test. Myślenie „w

kontekście ludzi” poprawia pamięć, ponieważ jeśli zadanie kręci się wokół ludzi, włącza się sieć domyślna, pomagająca magazynować wspomnienia.

Dlaczego ból społeczny tak bardzo boli

„Mam złamane serce”. „Zraniono moje uczucia”. Mimo oczywistej różnicy między złamanym sercem a złamaną nogą fakt, że takie twierdzenia są w języku powszechne, pozwala zakładać, że **ból społeczny** – ukłucie odrzucenia, upokorzenia czy obrazy – jest równie silny jak ból fizyczny. Przypomnij sobie sytuację, w której zostałeś odrzucony lub publicznie zawstydzony. Możliwe, że czułeś to fizycznie jako dziwne uczucie w brzuchu albo nagły przypływ gorąca na policzkach.

Trudno w to uwierzyć, kiedy właśnie cierpisz z powodu rozstania, ale zdolność odczuwania bólu społecznego miała dla wczesnych ludzi znaczenie przystosowawcze³⁸. Nasz wielki mózg potrzebuje dużej głowy, która może go pomieścić, a to oznacza, że ludzkie dzieci muszą się rodzić względnie niedojrzałe, kiedy jeszcze ich głowy są w stanie przecisnąć się przez kanał rodny. W okresie, w którym ich mózgi i ciała rozwijają się już poza macicą, nie są zdolne samodzielnie się wyżywić ani obronić. Dlatego muszą trzymać się opiekunów, by mieć dostęp do pożywienia i zapewnić sobie bezpieczeństwo, i ten rodzaj więzi z innymi pozwalający zagwarantować sobie dostęp do jedzenia i do zasobów pozostaje kluczowy przez całe życie. Cierpienie emocjonalne zapewniało, że ludzie będą się przejmować zrywaniem społecznych więzi lub pojawieniem się takiego ryzyka. Jednostki, które pozostawały obojętne na separację czy odrzucenie, miały niewielkie szanse na przetrwanie.

Naomi Eisenberger i Matthew Lieberman³⁹ skanowali mózgi studentów za pomocą funkcjonalnego rezonansu magnetycznego (*functional magnetic resonance imaging*, fMRI – dzięki tej metodzie można zidentyfikować

aktywne obszary mózgu na podstawie przepływu krwi), gdy ci grali w cyberball z dwiema innymi osobami. W pewnym momencie pozostali dwaj gracze wykluczali osobę badaną z gry, nie podając jej już piłki. Badanie fMRI ujawniło u wykluczonego studenta wzorzec aktywacji mózgowej przypominający ten widziany u ludzi kłutych szpilką, poddawanych wstrząsom elektrycznym czy działaniu innych metod wywoływania bólu fizycznego w eksperymentach.

Wynik sugeruje, że układ psychiczny odpowiedzialny za więzi międzyludzkie sam łączy się z układem zaangażowanym w sygnalizowanie bólu fizycznego. Wyjaśnia to, dlaczego obelgi, odrzucenie i przewiska nie są wcale mniej poważne niż zranienia fizyczne. U dzieci, które są odrzucane lub którym inni dokuczają w szkole, mogą wystąpić poważne i trwałe następstwa. Wielu dorosłych pamięta doświadczenia odrzucenia w dzieciństwie o wiele żywiej niż kary fizyczne⁴⁰.

Plemienny umysł i myślenie my–oni

Ewolucja ukształtowała nasze umysły, by były **plemienne**, dostrojone idealnie do kategoryzowania innych jednostek do grup **my** lub **oni**. Kiedy tylko zobaczymy nieznaną osobę, natychmiast wkładamy ją do pudełka: Jesteś niebezpieczny? Czy masz wrogie zamiary? Jesteś atrakcyjny? Jesteś kompetentny? Jesteś zimny i odrzucający czy ciepły i zachęcający do kontaktu?⁴¹ I ostatecznie pytamy: Czy jesteś jednym z nas, czy jednym z nich?

Nie trzeba wiele, by pojawiło się myślenie my–oni. Mój syn Josh uwielbia opowiadać historię, jak wiele lat temu, gdy on i trójka jego rodzeństwa byli małymi dziećmi, często rywalizowali ze sobą o uwagę mojej żony i moją, albo o ostatni kawałek pizzy, albo kłócili się o to, kto ma opróżnić zmywarę. Ot czwórka dzieciaków z własnymi

zainteresowaniami i planami. Poza domem jednak, podczas wakacji czy w jakimś nieznanym miejscu następowała przemiana w część **drużyny**, rodziny połączonej uczuciem „my kontra reszta świata”. Stare porzekadło Beduinów brzmi: „Ja przeciwko bratu, mój brat i ja przeciwko kuzynowi, i my wszyscy przeciwko obcemu”. Te słowa pozwalają idealnie uchwycić sposób podziału świata na gradacje my–oni, jakiego dokonują nasze plemienne umysły.

W klasycznej serii badań Henri Tajfel⁴² badał skutki dzielenia obiektów i ludzi na grupy. Polski Żyd walczący w armii francuskiej przeciwko hitlerowcom trafił do niemieckiego obozu dla jeńców wojennych. Tam pojawiło się u niego silne zainteresowanie tożsamością społeczną. Później, gdy zajął się psychologią społeczną, opracował **teorię tożsamości społecznej** (*social identity theory*), wyjaśniającą, w jaki sposób ważne dla nas członkostwo w grupach wyznaniowych, politycznych, regionalnych, narodowych czy zawodowych (np. baptysta, muzułmanin, żyd?; z Teksasu czy Indiany?; strażak czy pielęgniarz?) karmi poczucie przynależności i własnej wartości oraz jak kształtuje nasze myślenie o ludziach wewnątrz grupy, której jesteśmy członkiem, i spoza niej.

Badania Tajfela pokazały, że kiedy już podzielimy ludzi na grupy, nasze umysły automatycznie zaczynają wyolbrzymiać różnice między **nami** a **nimi**, zamiast dostrzegać podobieństwa. I tak osoby z naszej grupy – **grupy własnej** (*ingroup*) – postrzegamy jako zbiór wyjątkowych jednostek, natomiast ludzi w **grupie obcej** (*outgroup*) widzimy jako do siebie podobnych – „oni są wszyscy tacy sami”, słyszymy często, albo „dla mnie oni wszyscy wyglądają tak samo”. Rzeczywiście „oni” czasami są do siebie podobni. To powszechny błąd postrzegania: ludzie biali oceniający zbiór zdjęć twarzy będą mieli większe trudności z rozróżnianiem ich, jeśli będą to twarze Azjatów lub przedstawicieli rasy czarnej, w porównaniu

z ocenianiem twarzy białych. Azjaci mają dokładnie ten sam kłopot w odniesieniu do twarzy ludzi rasy białej i czarnej. Możesz sobie zapewne wyobrazić, jak to zjawisko zakłóca identyfikację przez naocznych świadków: świadkowie biali istotnie częściej mylą ze sobą ludzi czarnoskórych⁴³.

Jesteśmy też zdecydowanie bardziej wyrozumiali w ocenie członków naszej grupy niż w ocenie „tamtych”. Nie tylko w grupie własnej widzimy większe zróżnicowanie; uważamy członków naszej grupy za lepszych i zasługujących na więcej. To **faworyzowanie grupy własnej** (*ingroup bias*) prowadzi do poczucia dumy i estymy: zniekształcamy swoje postrzeganie świata, żeby nasza grupa wyglądała lepiej od innych, i czujemy się lepiej, ponieważ jesteśmy jej częścią.

Faworyzowanie grupy własnej wydaje się całkowicie zasadne, biorąc pod uwagę fakt, że nierzadko decydujemy się na przynależność do grupy tworzonej na podstawie prawdziwych różnic gustów, wartości, przekonań i ideologii politycznych. Ludzie mają tak naturalne skłonności do dzielenia świata na **my** i **oni**, że stronnictwo pojawia się również wtedy, kiedy przynależność do grupy wynika z różnic błahych, a nawet całkowicie pozbawionych znaczenia. Tajfel⁴⁴ losowo podzielił zupełnie obce sobie osoby na grupy nazwane „grupa X” lub „grupa W”. Ci nieznajomi nie mieli ze sobą żadnych kontaktów podczas badania, ich działania były całkowicie anonimowe, a mimo to zachowywali się tak, jakby ci z tą samą, pozbawioną znaczenia etykietą (X lub W) byli dobrymi znajomymi lub bliskimi krewnymi. W każdym kolejnym badaniu uczestnicy preferowali osoby z tą samą etykietą wyłącznie na podstawie przydziału do grupy. Oceniali je jako mające przyjemniejszą osobowość lub lepiej wykonujące pracę, przydzielali też członkom swojej „grupy” więcej pieniędzy i nagród.

Skąd u nas tak silna gotowość do dyskryminacji na podstawie tak niewielu wskazówek? Mamy ją w genach. Łowcom-zbieraczom opłacało się wyczulenie na różnice między członkami własnej grupy, którzy mogą być rywalami, a outsiderami, którzy ze sporym prawdopodobieństwem mogli być napastnikami. Tworzenie koalicji, grupowanie jednostek w zespoły pojawia się naturalnie, jeśli istnieje wspólny cel, korzystny dla każdego jej członka. Spójność we własnym plemieniu czy zespole była wysoce przystosowawcza, ponieważ dzieliliśmy się zasobami i cieszyliśmy się ochroną grupy przed zewnętrznymi zagrożeniami.

Niestety często dopuszczamy do sytuacji, w której nasza przynależność do grupy zastępuje myślenie. Geoffrey Cohen ze współpracownikami⁴⁵ zaprosił do badania dużą liczbę osób, które same siebie określały bądź to liberałami (zwolennikami Partii Demokratycznej), bądź konserwatystami (zwolennikami Partii Republikańskiej), i poprosił o ocenę propozycji dwóch reform systemu pomocy społecznej: jedna była hojnym programem, druga zaś zawierała zdecydowanie mniej korzyści dla beneficjentów pomocy społecznej. Jak można się było spodziewać, liberałowie woleli plan hojny, konserwatyści – okrojony. Następnie kolejne grupy liberałów i konserwatystów przyglądały się tym samym propozycjom, tym razem z etykietami wskazującymi, że zostały złożone przez Demokratów lub Republikanów. W tym przypadku przynależność grupowa całkowicie zdominowała treść propozycji: liberałowie woleli plan, który miał pochodzić od Demokratów, konserwatyści zaś wybierali ten rzekomo stworzony przez Republikanów – treść, z którą zapoznawali się uczestnicy, nie miała najmniejszego znaczenia. Powtórzę, obiektywna treść dotycząca polityki społecznej **nie wywierała żadnego wpływu** na opinie osób oceniających. I co ważne, ten efekt „partii ponad programem” był równie silny wśród osób mających wiedzę z zakresu polityki społecznej, jak

i wśród tych z nią niezaznajomionych. Ponadto uczestnicy upierali się, że ich postawa jest rezultatem **logicznych** przemyśleń, analiz samych propozycji polityki społecznej, mimo że było najzupełniej oczywiste, że ich preferencjami pokierowała przynależność do grupy.

Włącz jakiś serwis informacyjny i posłuchaj politycznych ekspertów broniących kandydata czy stanowiska ich własnej partii, a zobaczysz, na czym polega to rozgrywające się wciąż na nowo zjawisko. (Wielu Republikanów w Kongresie poświęciło całe lata sprzeciwianiu się ustawie federalnej reformującej system opieki zdrowotnej *Affordable Care Act* Baracka Obamy, chociaż była ona niemal w całości opracowana na podstawie skutecznego programu wdrożonego w Massachusetts przez Mitta Romneya – Republikanina). Poczytaj komentarze do każdej politycznie zabarwionej informacji, a dostrzeżesz tam wciąż to samo: odruchowe deprecjonowanie przez **nas** wszelkich pomysłów pochodzących od **nich**.

Takie zniekształcenia pojawiają się zawsze wtedy, kiedy zespoły czy grupy mają konkurujące ze sobą cele, co wykazano w innym klasycznym eksperymencie badającym stronnictwość pośród kibiców meczu piłkarskiego między Princeton i Dartmouth. Mecz został zapamiętany jako najbrutalniejszy i najbardziej nieczysty w historii obu uczelni. Po upływie jakiegoś czasu Albert Hastorf z Dartmouth i Hadley Cantril z Princeton⁴⁶ odwiedzili obie uczelnie i pokazywali nagrania rozgrywki studentom. Ci zostali poinstruowani, że mają zachować całkowity obiektywizm podczas oglądania filmu i zapisać każde naruszenie zasad – jak się rozpoczęło i kto zawinił. I podobnie jak ze stronnictwami politycznymi u Cohena, w sposobie widzenia meczu przez studentów obu uczelni wystąpiły poważne różnice: każda ze stron postrzegała słuchaczy własnej uczelni jako ofiary, a nie sprawców niedopuszczalnej agresji. Co więcej, nie było to zniekształcenie

drobne. Studenci Princeton widzieli dwa razy tyle naruszeń zasad po stronie graczy Dartmouth, co studenci tej ostatniej uczelni.

Kognitywiści Steven Sloman i Philip Fernbach⁴⁷ uważają, że dosłownie myślimy grupami, a nie jak racjonalne jednostki, zwłaszcza w dzisiejszym złożonym świecie, w którym potrzebujemy wiedzy innych w niemal wszystkich naszych działaniach. Być może potrzeba wioski, by wychować dziecko, ale potrzeba jej też, by wyleczyć chorobę, polecieć na Księżyc czy zaprojektować samochód autonomiczny. Z perspektywy ewolucyjnej poleganie na wiedzy innych wychodzi ludziom na dobre – z wyjątkiem sytuacji, w których wychodzi nam bokiem.

Myślenie plemienne jest naturalne, ale czy jest nieuchronne? Niekoniecznie. Nasza historia pełna jest zmieniających się sojuszy i postaw zakorzenionych w podziałach my–oni. Ktoś, kogo w danym roku uważamy za wspaniałego sojusznika, może w kolejnym stać się wrogiem lub konkurentem, i odwrotnie. Jak wskazują Daniel Yudkin i Jay Van Bavel⁴⁸, takie zmiany dają nadzieję, że nie będziemy musieli zrezygnować z siebie na rzecz plemiennej przyszłości. Możemy się nauczyć korygować zaprogramowane automatyczne impulsy, które każą nam traktować **nas** jak przyjaciół, a **ich** jak zagrożenie. W eksperymentach okazuje się, że jeśli tylko grupom da się czas i wyzwoli motywację do włączenia rozsądku i rozwagi – przemyślenia, czy ukaranie członka grupy obcej było w porządku – słabnie gotowość do dyskryminacji i niesprawiedliwych zachowań⁴⁹.

Podstawowe motywacje społeczne

Ludzie mają wiele uniwersalnych fizycznych potrzeb ukierunkowanych na przetrwanie. Potrzebom tym towarzyszą również podstawowe **społeczne**

motywacje, które kształtują nasze myślenie, emocje i relacje. Ludzie wykazują różne poziomy motywacji społecznych, co dyktują im kultura, indywidualne osobowości i czynniki sytuacyjne. Kiedy zaspokoimy te motywacje, czujemy się dobrze. Jeżeli nam się to nie uda lub gdy okoliczności sprawiają, że motywacje są ze sobą w konflikcie, czujemy się zestresowani, nieszczęśliwi i jakby mniej ludzcy. Susan Fiske, pionierka badań nad poznaniem społecznym, opisała podstawową grupę takich motywacji⁵⁰.

Przynależność

Ze wszystkich motywacji rządzących naszym życiem najważniejszą jest **potrzeba przynależności** (*belonging*): nasze pragnienie stabilnych, znaczących więzi z innymi ludźmi⁵¹. Pragniemy pasować; jak już wiemy, nawet umiarkowana dawka odrzucenia podczas gry w cyberball z dwiema obcymi osobami, których nawet nie widzieliśmy, uruchamia w naszym mózgu reakcje alarmowe podobne do tych wyzwalanych przez ból fizyczny. Studenci przypominający sobie epizody wykluczenia lub rzeczywiście wykluczani w trakcie krótkiej gry w laboratorium, oceniali siebie jako „gorszych” niż ci, którym nie dano doświadczyć wykluczenia.

Ta podstawowa motywacja społeczna sprawia, że długie okresy przymusowej izolacji są nie tylko nieprzyjemne, lecz także psychicznie niszczące, prowadzą do depresji, lęku i autodestrukcyjnych impulsów. Odsetek samobójstw jest o wiele wyższy wśród więźniów przetrzymywanych w odosobnieniu w porównaniu z całą populacją osadzonych. To naprawdę najokrutniejsza kara⁵². Craig Haney, badający więźniów trzymanyh całe lata w całkowitej izolacji, zaobserwował, że „nie są pewni, czy w ogóle istnieją, a jeśli tak, to kim dokładnie są”⁵³.

W przypadkach mniej skrajnych poczucie braku więzi społecznych może doprowadzić do utraty umiejętności regulowania emocji i kontrolowania uwagi, zachowań i impulsów. Odrzuceni, izolowani uczniowie gorzej wypadają w testach, spożywają więcej śmieciowego jedzenia i zachowują się agresywniej niż ci czujący się częścią grupy⁵⁴. Zagrożone czy osłabione poczucie przynależności zmienia również sposób przetwarzania i interpretowania informacji, jednocześnie czyniąc ludzi bardziej otwartymi na kontakty z innymi, ale też bardziej uważnymi na odrzucenie – i w związku z tym nadwrażliwymi na zachowania innych⁵⁵. Wygląda to trochę tak, jakby każdy z nich powiedział sobie: „Naprawdę chcę być akceptowany w tej grupie, ale będę bardzo uważny na wszelkie oznaki, że mnie tam nie chcą”.

Potrzeba przynależności wzmacnia konformizm i układowe relacje, jest też źródłem wielu naszych zwyczajów. Weźmy muzykę. Dlaczego każda znana kultura stworzyła jakąś postać piosenek, tańców, rytmu czy melodii? Czy jest to uboczny produkt ewolucji, pozbawiony konkretnej wartości? Biorąc pod uwagę uniwersalność muzyki, ta odpowiedź wydaje się mało prawdopodobna. Wygląda na to, że muzyka istnieje wszędzie, ponieważ ma wyjątkową moc organizowania jednostek w skoordynowane grupy czy zespoły, dzięki temu, że przekazuje informacje o nastrojach czy zamiarach wielu ludziom naraz. Pomyśl o plemiennych bębnach wojennych czy wojskowych marszach organizujących żołnierzy i przygotowujących ich do walki. Przypomnij sobie, jak bojowe pieśni college'ów podczas wydarzeń sportowych zagrzewają i scalają tysiące pojedynczych widzów w jednolite tłumy. Pomyśl, jak bywalcy koncertów kiwają się synchronicznie do dźwięków muzyki i jak wszystkich nas poruszają do łez, bawią lub porywają do tańca ulubione piosenki. Muzyka jest tak ważna, ponieważ łączy nas emocjonalnie z innymi⁵⁶.

Rozumienie innych i dokładne przewidywanie

Ludzie są silnie zmotywowani, by dokładnie odczytywać i rozumieć inne osoby i sytuacje – wystarczająco dokładnie, by poruszać się bezpiecznie w świecie i optymalizować swoje relacje z innymi. Chcemy móc przewidywać, co się wydarzy, i rozumieć, co się dzieje. Kiedy nie udaje nam się zaspokoić potrzeby rozumienia otaczającej nas rzeczywistości, niepewność wytrąca nas z równowagi. Gdy sytuacja jest stabilna i pewna, możemy się przygotować, przystosować i iść do przodu. Niepewność to stan zawieszenia, jesteśmy niezdolni do przygotowania się na to, co ma nadejść. Lepiej czujemy się, wiedząc na pewno, że **wydarzy się** coś złego, niż wtedy, kiedy spodziewamy się, że coś złego **może się wydarzyć**.

W pewnym badaniu⁵⁷ uczestnicy grali w grę wideo, będąc jednocześnie podłączeni do generatora wstrząsów elektrycznych i urządzenia monitorującego poziom stresu. Za każdym razem, kiedy w grze odwracali skałę, za którą krył się wąż, otrzymywali łagodny, ale bolesny wstrząs elektryczny w dłoń. Wraz z upływem gry niektórzy coraz lepiej rozpoznawali skały, za którymi kryło się niebezpieczeństwo, mogli więc przewidywać, kiedy otrzymają wstrząs elektryczny. Nie mogli go uniknąć, ale wiedzieli, kiedy się pojawi. W przypadku części graczy warunki, w których można się natknąć na węża, były zmienne i wstrząsu nie dawało się przewidzieć. Gracze, którzy byli pewni, że pod kamieniem będzie wąż, wykazywali istotnie niższy poziom stresu od tych, którym tej pewności brakowało.

Kontrola

Pewność, nawet pewność tego, co niedobre, zaspokaja trzecią silną społeczną motywację: **potrzebę kontroli**, poczucie, że mamy autonomię i kompetencje do kierowania własnymi działaniami oraz sprawczość.

Poczucie kontroli przyczynia się do dobrego samopoczucia, ponieważ dzięki niemu czujemy własną inicjatywę i kompetencje, pozwalające na zrealizowanie zadań. Wrażenie braku kontroli jest nieprzyjemne, a długofalowo wręcz niezdrowe. Bruce McEwen⁵⁸ wykazał, że ludzie i inne naczelne zajmujące niższe pozycje w hierarchii – które mają raczej niewielką kontrolę nad swoim życiem i mogą być popychadłem dla większych, bardziej dominujących małp lub szefa – najsilniej cierpią na choroby powiązane ze stresem i umierają istotnie wcześniej niż jednostki z wyższych miejsc na drabinie społecznej.

Dla wielu ludzi poczucie kontroli ma tak zasadnicze znaczenie dla ich samopoczucia, że zachowują się, jakby mieli kontrolę nad sprawami, które ich kontroli zupełnie nie podlegają. Na przykład kupony loteryjne, na których sami zakreślali liczby, mają dla nich większą wartość niż te, na które nie mieli wpływu, albo wierzą, że energiczne potrząsanie kostkami podczas gry w kości przełoży się na więcej oczek.

Potrzeba znaczenia

Ludzie są silnie zmotywowani, by czuć, że są coś warte, że mają w swojej społeczności wysoką pozycję, dobrą reputację. Chcą, żeby ich życie miało **znaczenie** – dla drugiego człowieka, rodziny lub dla świata. Fiske nazywa to motywem do „autowaloryzacji”. Rzeczywiście to, jak bardzo podziwiamy siebie, jest bezpośrednio związane z tym, jak naszym zdaniem cenią nas inni⁵⁹. Ta motywacja wyraża się na wiele sposobów, od prób ulepszania siebie i naszej społeczności, przez aktywność polityczną, pokazywanie bogactwa i oznak statusu, po drobne uprzejmości. I na odwrót, kiedy ludzie mają poczucie, że nic nie znaczą – kiedy czują, że społeczeństwo nie dba o to, czy w ogóle żyją, kiedy tracą pracę, która dawała im stabilizację i znaczenie – rezultatem mogą być desperacja lub

gniewne protesty. Żeby sięgnąć po jeden tylko przykład, ruch Black Lives Matter był krzykiem społeczności Afroamerykanów, mającym sprawić, by biała większość zrozumiała, że życie i bezpieczeństwo czarnoskórych obywateli jest równie ważne co życie białych⁶⁰.

Zaufanie

Jako zwierzęta społeczne nie możemy przetrwać bez ufania innym. I chociaż ewolucja wyposażyła nas w inklinację negatywną – „to, co złe, jest silniejsze od tego, co dobre” – mamy ogromną motywację, by ufać, że świat jest dobry, życzliwy i sprawiedliwy. Chcemy czuć, że inni zapewnią nam bezpieczeństwo, potraktują nas uprzejmie i udostępnią zasoby. Mimo ryzyka, że ufając, stajemy się podatni na zranienie, ogólnie spodziewamy się, że inni – a zwłaszcza ci podobni do nas – nas nie skrzywdzą. Jak w przypadku wszystkich motywacji społecznych, ludzie różnią się między sobą poziomem zaufania okazywanego innym i światu, częściowo ze względu na indywidualne predyspozycje temperamentalne, a częściowo z uwagi na wczesnodziecięce doświadczenia. Jesteśmy tak mocno nastawieni na to, by ufać, że czujemy się zaskoczeni, rozgniewani i zranieni, gdy inni nas oszukają lub okłamują. Ufanie innym sprawia, że relacje międzyludzkie są prostsze i przyjemniejsze. Uwalnia nas od zamartwiania się, że ludzie wokół tylko czekają, by nas oszukać, lub że będą na nasz temat plotkować, jeśli ujawnimy swoje prawdziwe Ja. Dobrze wyraziła to powieściopisarka z epoki wiktoriańskiej, George Eliot: „Jaka samotność jest bardziej samotna niż ta, w której nie możesz komuś zaufać?”.

Podobnie jak w odniesieniu do innych motywacji społecznych, także i w tym przypadku często zniekształcamy nasz obraz świata, by zaspokoić pragnienie zaufania i leżącą u jego źródeł wiarę w życzliwość otoczenia.

Jeżeli ty lub ktoś, kogo znasz, został okradziony, zgwałcony, napadnięty albo przeżył inną traumę, to wiesz, jak dezorientujące jest to doświadczenie – ponieważ, poza szokiem i bólem wynikającymi z samego zdarzenia, na jakiś czas obraca w niwecz założenie, że świat jest bezpieczny i sprawiedliwy. Nasze zaufanie zostaje roztrzaskane. W powszechnej, lecz niefortunnej próbie poprawienia sobie samopoczucia i upewnienia się, że takie rzeczy nigdy nie mogłyby się przytrafić nam, możemy uciec się do **obwiniania ofiary**, starając się udowodnić, że swoim zachowaniem sama sprowokowała to, co ją spotkało⁶¹.

Słowo podsumowania motywacji społecznych

Na stronach tej publikacji zobaczysz, że zrozumienie tych społecznych motywacji dostarcza soczewki, przez którą patrzymy na społeczne poznanie i zachowanie. Działamy najlepiej, kiedy czujemy przynależność, gdy jesteśmy w stanie przewidzieć rezultaty, możemy dokonywać własnych wyborów i sprawujemy kontrolę, a także kiedy wykonujemy pracę, która pozwala nam poczuć się potrzebnymi, i gdy ufamy ludziom, których kochamy i z którymi współpracujemy⁶². Dlatego kiedy ludzie wierzą w coś, co nie jest prawdziwe, lub robią rzeczy noszące znamiona szaleństwa, często wynika to z jakiegoś wypaczenia tych społecznych motywacji.

W rozdziale 1 zadałem pytanie, dlaczego nastolatki z klasy średniej, bez szczególnie silnych powiązań z religijnym fundamentalizmem opuszczają rodziny, by przyłączyć się do grupy terrorystycznej. Jaki człowiek w pełni władz umysłowych decyduje się na porzucenie stabilnego domu i dołączenie do ISIS, by z niemałym prawdopodobieństwem skończyć w samobójczym ataku bombowym? Arie Kruglanski, ekspert od terroryzmu, odkrył wśród terrorystów kilka podobieństw, wśród których

trzy motywacje społeczne szczególnie rzucają się w oczy⁶³. Po pierwsze, mają oni bardzo intensywną potrzebę **przynależności**, bycia częścią większej grupy, zapewniającej im tożsamość i cel. Po drugie, mają silną potrzebę **pewności**, porządku i struktury. Czarno-biały dogmat grup fundamentalistycznych daje jednoznaczne odpowiedzi – i pewność, której tak pragną w niepewnym świecie. I po trzecie, przynależność do grupy terrorystycznej eliminuje uczucie, że ich życie jest banalne i pozbawione znaczenia. Dzięki grupie terrorystycznej życie nabiera doniosłości, pojawia się intensywne poczucie **sensu**.

Chcę podkreślić, że większość ludzi potrafi zaspokajać te uniwersalne potrzeby w sposób kompatybilny z pokojowym istnieniem w swojej społeczności. Trzeba jednak pamiętać, że dla tych, którzy czują się zmarginalizowani i wyalienowani, potrzeba przynależności i znaczenia może być cenniejsza niż życie.

Postrzeganie i wyjaśnianie światów społecznych

Każdego dnia szukamy wyjaśnień mnóstwa wydarzeń: dlaczego Korea Północna zachowuje się tak nieracjonalnie? Dlaczego ta atrakcyjna osoba z drugiego końca sali mnie ignoruje? Jak to się stało, że na ostatnim zaliczeniu poszło mi tak źle, a tobie tak dobrze? Nasze wyjaśnienia są często racjonalne i dokładne, są jednak również podatne na zniekształcenia i niedokładności.

Atrybucje i wyjaśnienia: dlaczego ludzie robią to, co robią?

W połowie XX wieku Fritz Heider i Harold Kelley stwierdzili, że ludzie myślą jak „naiwni naukowcy”⁶⁴. Nie sprawdzają swoich hipotez na temat zachowań tak systematycznie, jak robią to zawodowi naukowcy, niemniej

próbują zrozumieć, dlaczego inni zachowują się właśnie tak, a nie inaczej. W tym celu dokonują **atrybucji** (*causal attributions*): chcą wiedzieć, co sprawiło, że Joe był podły, a Jim wspaniałomyślny. Czy zawsze zachowują się samolubnie lub wspaniałomyślnie, czy może na ich działania wpływ miała konkretna sytuacja?

Załóżmy, że idziesz z przyjacielem przez kampus i nagle widzicie, jak wasza koleżanka Margaux całuje Scotta. „Dlaczego to robi?”, pyta przyjaciel. „Sądziłem, że go **nie znosi**”. Zgodnie z **teorią atrybucji** (*attribution theory*) ludzie przed udzieleniem odpowiedzi dokonują jednego z dwóch rodzajów wyjaśnień przyczynowo-skutkowych: jedno nawiązuje do typowej osobowości tej osoby (**atrybucje dyspozycyjne**), drugie zaś do sytuacji, w której osoba ta się znalazła (**atrybucje sytuacyjne**). Czy Margaux chodzi po okolicy i bez wahania całuje każdego napotkanego człowieka? Jeśli tak, uznasz zapewne, że dziewczyna pocałowała Scotta, ponieważ jest osobą bardzo uczuciową. To atrybucja dyspozycyjna – wnioskujesz, że osoba zachowuje się w określony sposób ze względu na jej **wewnętrzne** czynniki, takie jak cechy osobowości lub motywacje.

Ale załóżmy, że wiesz, iż niemal **każdy** całuje Scotta. Teraz założysz, że Margaux pocałowała Scotta, ponieważ on po prostu jest do tego stworzony – zachowanie dziewczyny przypisujesz czynnikom sytuacyjnym. I wreszcie, jeśli Margaux całuje wyłącznie Scotta, i nikt poza nią tego nie robi, to wyjątkowość tego zachowania można przypisać jakiejś specyficznej relacji łączącej tę dwójkę. Być może uznasz, że albo są w sobie zakochani, albo Scott zrobił coś wyjątkowego, czym zasłużył sobie na buziaka.

Ten rodzaj analizy atrybucji może być niezwykle użyteczny i może nam pomóc w zdecydowanie ważniejszych decyzjach niż ustalenie, dlaczego ktoś kogoś pocałował. Nauczyciele muszą ustalić, dlaczego uczniowie mają

trudności. Ławy przysięgłych muszą zdecydować o winie lub niewinności. Narody muszą wypracować odpowiedzi na prowokacje innych państw. We wszystkich tych przypadkach atrybucje mają poważne konsekwencje. Dlatego psychologowie społeczni zidentyfikowali różne czynniki wpływające na atrybucje i wyjaśnienia: **podstawowy błąd atrybucji**, **samospełniające się przepowiednie** oraz **egotyzm atrybucyjny**.

Podstawowy błąd atrybucji

Pojęcie **podstawowego błędu atrybucji** (*fundamental attribution error*) odwołuje się do ludzkiej skłonności przeszacowywania znaczenia czynników osobowościowych czy dyspozycyjnych względem wpływów sytuacyjnych i środowiskowych w opisywaniu i wyjaśnianiu zachowań innych ludzi⁶⁵. Jeśli chcesz wyjaśnić, dlaczego twój kolega z klasy przestał się uczyć i prześlizguje się przez zaliczenia, będziesz zapewne szukał powodu w jego osobowości: „rozleniwił się” albo „nie jest taki mądry, jak sądziłem”. W rezultacie dojdiesz raczej do przekonania, że twój kolega po prostu taki jest, a nie, że ma jakiś przejściowy, zewnętrzny problem, na przykład chorego rodzica.

Innym bardzo istotnym elementem sytuacji jest rola społeczna, którą właśnie odgrywamy. Mądry eksperyment przeprowadzony przez Lee Rossa, Teresę Amabile i Julię Steinmetz ilustruje niedocenywanie znaczenia ról w wyjaśnianiu zachowań⁶⁶. Badacze ci zorganizowali kwiz, w którym losowo przypisali uczestników do jednej z dwóch ról: (1) pytającego, którego zadaniem było przygotowanie trudnych pytań dla (2) zawodnika, którego zadaniem było udzielanie odpowiedzi. Temu symulowanemu kwizowi przyglądał się obserwator, oceniający później ogólną wiedzę pytającego i uczestnika. Spróbuj postawić się w roli obserwatora. Co widzisz? Zapewne dostrzeżesz jedną bardzo mądrą osobę o dużej wiedzy

i głupkowatego ignoranta. Zauważ jednak, jak te dwie role określają zachowania uczestników. Pytający będzie się starał zadawać jak najtrudniejsze pytania na bazie wiedzy tajemnej: „Na jakim boisku baseballowym Babe Ruth zdobył swój przedostatni *home run*?”, „Co jest stolicą Litwy?” i „Kiedy umarł Thomas Jefferson?”.

Samo **zadanie** tych pytań sprawia, że pytający wydaje się mądry. Nieszczęsny uczestnik ma na nie odpowiedzieć i jest skazany na wiele niepowodzeń, przez co nie wygląda zbyt mądrze. I dokładnie to pokazał Ross z zespołem. Obserwatorzy czuli, że pytający mieli o wiele większą wiedzę niż uczestnicy. Ponieważ jednak wszyscy zostali do swoich ról przypisani w sposób losowy, jest skrajnie mało prawdopodobne, żeby wszyscy pytający **rzeczywiście** byli mądrzejsi i mieli większą wiedzę niż wszyscy uczestnicy. I oto zagwozdka: chociaż obserwatorzy **widzieli**, że uczestnicy zostali przypisani do ról w sposób losowy, mimo wszystko nie udało im się uznać wpływu ról społecznych na oceny uczestników kwizu. Wpadali w pułapkę przypisywania wszystkiego, co widzieli, dyspozycjom osobistym.

Podstawowy błąd atrybucji ma też konsekwencje dla naszego życia osobistego. Jeśli twój partner zrobi coś bezmyślnego, możesz dokonać atrybucji dyspozycyjnej („Mój partner jest niewyobrażalną łajzą, musimy się rozstać”) lub sytuacyjnej („Mój partner musi być w pracy pod straszną presją, potrzebujemy urlopu”). Zgadnij, która atrybucja prowadzi do szczęśliwszych związków?

Atrybucje leżą również u źródeł przekonań o problemach społecznych i ich rozwiązaniach. Wielu Amerykanów postrzega osoby korzystające w supermarkecie z bonów żywnościowych od opieki społecznej jako niechętne pracy: „Gdyby się tylko trochę bardziej postarała, znalazłaby pracę”. Albo powiedzą o skazanym włamywaczu: „To musi być okropny

człowiek bez serca”. Oba opisy mogą być właściwe, ale mogą też wynikać z niezauważonego podstawowego błędu atrybucji. Wiele innych czynników, wykraczających poza osobowość, może wyjaśniać, dlaczego ktoś jest biedny lub popełnia przestępstwo – brak miejsc pracy, analfabetyzm, recesja czy dorastanie w dysfunkcyjnej rodzinie.

Nie chcę przez to powiedzieć, że przestępcy nie powinni odpowiadać za swoje czyny. I zdecydowanie nie kwestionuję istnienia czynników dyspozycyjnych, takich jak lenistwo, bezduszość czy nikczemność. One istnieją! Niemniej skupianie się raczej na czynnikach dyspozycyjnych niż na sytuacyjnych będzie skutkowało odmienną polityką mającą ograniczać biedę i przestępczość. Atrybucja „ten przestępca jest do cna zły” doprowadzi nas do wydawania coraz większych kwot na więzienia i orzekania coraz wyższych i okrutniejszych kar pozbawienia wolności. Natomiast dostrzeganie przyczyny przestępczości w dużej mierze w bezrobociu, niewłaściwych wzorcach społecznych i analfabetyzmie skutkuje zwiększeniem nakładów na szkolnictwo i wprowadzaniem ulg podatkowych dla biznesu inwestującego w obszary dotknięte biedą.

Nasza wiedza na temat podstawowego błędu atrybucji powinna przynajmniej wyczulić nas na ewentualność, że atrybucje, jakich dokonujemy, nie zawsze będą właściwe. Ukierunkowując nas na rozpatrzenie sił sytuacyjnych, przypomina, że sami możemy znaleźć się w sytuacjach sprawiających, że zachowamy się źle. Powinniśmy wziąć sobie do serca motto reformatora Kościoła anglikańskiego, Johna Bradforda: „Gdyby nie łaska Boga, to byłbym ja”.

Atrybucje sukcesu i porażki – i samospełniające się przepowiednie

Ze wszystkich naszych atrybucji najważniejsze są te dotyczące sukcesów i porażek, ponieważ oddziałują na nasze poczucie kontroli. Gdy dzieci mają

problemy w szkole lub polegą na sprawdzianach, wyjaśnienia, po które sięgają na własne potrzeby i po to, żeby usprawiedliwić się przed innymi, zdeterminują, czy będą nadal ponosić porażki – czy też wreszcie uda im się osiągnąć sukces.

Kiedy atrybucje na temat naszych osiągnięć mają charakter dyspozycyjny, przyczyn doszukujemy się w nas, tłumacząc sukcesy i porażki własną osobowością, zdolnościami czy wysiłkiem. Gdy zaś dokonujemy atrybucji sytuacyjnych, przyczyn szukamy w trudności zadania czy w warunkach, w jakich przyszło nam je realizować. Jeśli polegiesz na teście z matematyki, możesz uznać, że twoja porażka wynikła z czegoś wewnętrznego („**Jestem** słaby z matmy”, „nie **uczyłem się** wystarczająco solidnie”) lub zewnętrznego („**Test** był potwornie trudny czy podchwytliwy”, „**W sali** był hałas i nie mogłem się skupić”).

Z czasem ludzie wykształcają zwyczajowy wzorzec wyjaśniania własnych sukcesów i porażek i ten **styl wyjaśniania** (*explanatory style*) wpływa na ich poczucie kontroli i samopoczucie emocjonalne⁶⁷. Ludzie z pesymistycznym stylem wyjaśniania są nieprzerwanie markotni, ponieważ żywią przekonanie, że przyczyna problemów jest w ich życiu czymś stałym, nie da się zmienić i będzie ich prześladować do końca życia („Po prostu jestem we wszystkim do niczego i nic, cokolwiek bym zrobił, już tego nie zmieni”). Natomiast ludzie z optymistycznym stylem wyjaśniania zdarzeń przypisują swoje porażki przyczynom zewnętrznym, sytuacyjnym i podlegającym ich kontroli. Powiedzą: „Taaa, zawaliłem ten konkretny sprawdzian z matematyki, ale następnym razem nauczę się więcej i się poprawię. Poza tym to był naprawdę trudny test, a na innych sprawdzianach wypadałem całkiem dobrze”.

Jest oczywiste, że takie atrybucje prowadzą do rozbudowanych narracji determinujących przyszłe sukcesy lub porażki. Ten mechanizm wiedzie do

powstania **samospełniających się przepowiedni** (*self-fulfilling prophecy*) – przyjmujemy pierwotną atrybucję własnego zachowania i później robimy wszystko, by ją potwierdzić. „Oblałem egzamin, więc jestem głupi. Dlatego nie będę się uczył. I dlatego znowu obleję. Widzisz? Mówiłem, że jestem głupem”. Możemy też stworzyć pozytywne samospełniające się proroctwa: „Oblałem egzamin, więc najwyraźniej za mało się uczyłem. Dlatego następnym razem będę się uczył więcej i upewnię się, że rozumiem cały materiał. Dlatego poradzę sobie lepiej. Widzisz? Mówiłem ci, że dam radę”.

Samospełniające się przepowiednie mają też zastosowanie do sposobu, w jaki oceniamy innych ludzi. Sądzimy, że są głupi, więc traktujemy ich tak, jakby byli głupi, więc zachowują się w sposób spełniający nasze założenia o ich głupocie. W klasycznym eksperymencie, który pokazał ten smutny cykl, Robert Rosenthal i Lenore Jacobson⁶⁸ wpoili nauczycielom fałszywe stereotypy o uczniach. Wynikające z tego atrybucje wpływały na to, jak dobrze ci uczniowie sobie radzili. Oto przebieg badania: eksperymentatorzy najpierw zrobili test inteligencji wszystkim dzieciom w pewnej szkole podstawowej. Po podliczeniu wyników z każdej klasy losowo wybrano 20% dzieci i poinformowano nauczycieli, że ci uczniowie zaraz „rozkwitną”, że są u progu ogromnego skoku intelektualnego w nadchodzącym roku. Ta całkowicie fałszywa informacja sprawiła, że u nauczycieli powstały pozytywne oczekiwania wobec części uczniów. Wszystko, co teraz mieli zrobić badacze, to usiąść i patrzeć. Pod koniec roku szkolnego ponownie przeprowadzili test inteligencji.

Ogólnie wyniki wszystkich dzieci znacząco się przez ten rok poprawiły, niemniej dzieci określone jako mające aktualnie wyjątkowo duży potencjał wykonały skok o wiele większy niż uczniowie bez takiej etykiety. Najwyraźniej nauczyciele, uwierzywszy, że ta grupa rozkwitnie, poświęcali

jej więcej uwagi, traktowali jej członków z większym szacunkiem i pomagali im zdobyć większą pewność co do własnych kompetencji. W rezultacie dzieci spełniły pozytywne oczekiwania nauczycieli.

Opisany efekt stwierdzono przede wszystkim wśród pierwszo- i drugoklasistów, co sugeruje, że dzieci są szczególnie podatne na oczekiwania nauczycieli, kiedy pojawiają się w nowej szkole i ich przekonanie o własnych możliwościach szkolnych wciąż się formuje. W starszych klasach różnice w punktacji były mniejsze lub nie występowały wcale. Warto wskazać, że wpływ oczekiwań nauczycieli był większy dla uczniów z grup mniejszościowych i utrzymywał się dłużej, co sugeruje, że dzieci z tych społeczności są szczególnie wrażliwe na sposób traktowania przez nauczycieli⁶⁹.

Wpływ kontekstu na osądy społeczne

Podstawową zasadą poznania społecznego jest to, że **wszelkie osądy są względne; to, jak postrzegamy i jak myślimy o człowieku lub wydarzeniu, zależy od kontekstu społecznego**. „Kontekst społeczny” jest całkiem pojemnym pojęciem, dlatego chcę tu omówić kilka sposobów, jak świat zewnętrzny toruje sobie drogę do naszych umysłów i wpływa na podejmowane przez nas decyzje i formułowane wyjaśnienia.

Efekty kontrastu i porównania społeczne

Obiekt może wydawać się lepszy lub gorszy, niż jest w rzeczywistości, w zależności od tego, z czym go porównujemy. Większość sprzedawców pośrednio to rozumie, a niektórzy to wykorzystują. Pozwól, że zabiorę cię na oglądanie domów z agentem nieruchomości. Najpierw zatrzymamy się przy małym domku z dwiema sypialniami, na maleńkiej działce. Dom

wymaga świeżej farby, wewnątrz jest zagracone, linoleum w kuchni ma wybrzuszenia; wykładzina w salonie jest zużyta i brzydko pachnie. Kiedy agent podaje ci cenę wywoławczą, wpadasz w osłupienie: „Jasny gwint! Tyle chcą za tę chałupę? Trzeba być głupcem, żeby zapłacić tyle za taką rudę!”. Ty nim nie jesteś i zapewne trudno byłoby znaleźć kogoś, kto by się na tę ofertę połakomił. Teraz agent zabiera cię na oględziny przeciętnego domu. Czyżbyś nabierał podejrzeń, że obejrzenie rozwalającego się domu na początku waszej przejażdżki może wpłynąć na twoją ocenę drugiej nieruchomości? Masz rację. Rudera jest **przynętą**, stworzoną po to, by wpłynąć na twoje postrzeganie kolejnej oferty.

W większości restauracji możesz w karcie win znaleźć ogromny rozstrzał cenowy. Powiedzmy, że mamy w niej cztery wina ze szczepu Merlot w cenie 14, 35, 70 i 170 dolarów za butelkę. I chociaż restauracja raczej nie sprzedaje wielu butelek za 170 dolarów, istnienie tej pozycji w karcie sprawia, że pozostałe wina, w porównaniu, wydają się tańsze. A ponieważ większość ludzi nie chce wyjść w restauracji na sknerę, zamawiając wino najtańsze, strategiczne zamieszczenie w karcie bardzo taniej przynęty pozwala wywindować ceny drugiej i trzeciej tańszej butelki, każąc ci za nie zapłacić o wiele więcej, niż są warte⁷⁰.

Zasadą leżącą u podstaw stosowania takich przynęt jest **efekt kontrastu** (*contrast effect*) – zmiana twojego sposobu postrzegania jednego dobra w porównaniu z innym, podobnym. Przez kontrast z rudą o zawyżonej cenie, przeciętny dom z przeciętną ceną wydaje się okazją; kontrast między butelką za 170 dolarów a tą za 70 sprawia, że cena tej ostatniej wydaje się w sam raz. Kiedy skontrastujemy coś z artykułem podobnym, ale nie aż tak dobrym (nie aż tak ładnym, dużym, niedrogim), ocenimy to jako ładniejsze, większe, bardziej okazyjne niż w sytuacji, w której nie byłoby tego kontrastu. W klasycznej powieści Jonathana

Swifta *Podróż Guliwera* bohater, mężczyzna przeciętnego wzrostu, jest przez Liliputów postrzegany jako gigant, natomiast podczas podróży do Brobdingnag zamieszkaney przez gigantów staje się karzełkiem.

Efekty kontrastu mogą być wykorzystywane strategicznie z ogromnym sukcesem. Sprzedawca używanych samochodów może postawić starego grata przy wejściu, by poprawić wrażenie wywierane przez samochody w jego bezpośrednim otoczeniu. Kandydat na prezydenta może wybrać sobie wiceprezydenta niższego wzrostem, by w ten sposób poprawić postrzeganie własnych prezydenckich atrybutów. Często nie poświęcamy zbyt wielkiej uwagi wpływom kontekstu, jeszcze mniej zajmuje nas pytanie o trafność przedstawianych alternatyw. To zwiększa siłę „wytwarzaczy kontekstu” – polityków, reklamodawców, sprzedawców – kontekst, który tworzą, wpływa na nasze postrzeganie i oceny, usypiając czujność i skłaniając do decyzji, których byśmy w innych okolicznościach nie podjęli.

Ważne osądy na **nasz** temat również podlegają wpływowi efektów kontrastu. Jednym z najpotężniejszych źródeł informacji o nas samych są **porównania społeczne** (*social comparison*), proces, w którym oceniamy nasze zdolności, osiągnięcia, postawy i inne charakterystyki przez porównanie się z innymi. W zależności od tego, z kim będziemy się porównywać, wyniki takiego zestawienia mogą mieć wartość informacyjną, mogą dać nam poczucie komfortu, inspirować lub podcinać skrzydła. Dlatego tak wielu prymusów przeżywa spadek poczucia własnej wartości, trafiając do elitarnego college’u, gdzie otaczają ich inni prymusi. Nagle nie są już najmądrzejszymi dziećmi w okolicy i czują się nieinteligentni przez sam fakt bycia średniakiem w nowym kontekście⁷¹. Podobnie, kiedy młode kobiety oglądają zdjęcia modelek w mediach, oceniają się jako mniej atrakcyjne niż wtedy, kiedy oglądają zdjęcia kobiet

o przeciętnej aparycji⁷². Wielu ludzi cierpi też na „Facebookowego bluesa”, niejasne przygnębienie towarzyszące podglądaniu życia znajomych i wnioskowaniu, że jest idealne – albo na takie wygląda dzięki tym wszystkim zdjęciom odwiedzanych miejsc, ślicznych szczeniactw, idealnych rodzin, wspaniałych przyjęć i tak dalej⁷³.

Sonja Lyubomirsky zaobserwowała kiedyś, że to właśnie porównania społeczne winne są uczuciom niższości i niezadowolenia. Nie ma znaczenia, jak dobra jest twoja sytuacja – zawsze znajdzie się ktoś, kto pokaże ci mniej korzystny kontrast – ktoś z silniejszym ciałem, bardziej wysportowany, mający więcej znajomych na Facebooku, lepszą pensję czy większy jacht. Porównań społecznych nie da się uniknąć, pojawiają się automatycznie i bez wysiłku. Gdy badaczka porównała postrzeganie społeczne ludzi szczęśliwych i nieszczęśliwych, odkryła, że ludzie najszczęśliwsi nie oceniają się przez pryzmat tego, co robią inni, ale tworzą i wykorzystują własne wewnętrzne standardy sukcesu⁷⁴. Możemy też uniknąć bolesnych porównań z innymi, pielęgnując coś, co Carol Dweck nazywa **nastawieniem rozwojowym** (*growth mindset*) – przekonaniem o ludzkiej zdolności do rozwoju i dążeniem do stawania się coraz lepszym. Zdaniem tej badaczki możemy nauczyć się postrzegać innych jako źródło inspiracji i wiedzy, a nie przyczynek do poczucia własnej niższości⁷⁵.

Schematy i torowanie

Ludzkie wysiłki ukierunkowane na rozumienie świata i wyjaśnianie zachowań innych ludzi często zderzają się ze ścianą wieloznaczności – w jej obliczu tworzymy różne historie na temat tego, co się dzieje. Co na nie wpływa?

Ponieważ jesteśmy poznawczymi skąpcami, pozostajemy podatni na organizowanie i przypominanie informacji w postaci **schematów**

(*schemas*), umysłowych modeli świata. Schematy mogą mieć postać stereotypów, kategorii, oczekiwań, postaw i nastawień. Większość ludzi żyjących w danej kulturze ma wspólne schematy, każdy człowiek wykształca jednak nawykowe inklinacje w zakresie konstruowania informacji społecznych. Nasze wspomnienia, uczucia i przekonania o **nas samych** i świecie ostatecznie tworzą zintegrowaną całość. Dlatego niektórzy z nas widzą świat przez różowe okulary (czyli, jak już wiemy, mają optymistyczny styl wyjaśniania zdarzeń), natomiast inni postrzegają go jako miejsce wrogie i przygnębiające. Takie schematy o nas samych prowadzą do interpretowania otaczającego świata w charakterystyczny i ważny sposób.

Schematy można uaktywnić za pomocą **torowania** (inaczej **primingu** – *priming*), zastosowania subtelnych wskazówek ukierunkowujących nasze myślenie. W klasycznym badaniu, które przeprowadzili Tory Higgins, William Rholes i Carl Jones, pokazano znaczenie torowania dla tworzenia wrażeń na temat innych ludzi⁷⁶. W tym eksperymencie studenci uczestniczyli w dwóch pozornie odmiennych projektach badawczych: jeden dotyczył postrzegania, drugi rozumienia tekstów. Pierwszy miał utorować różne kategorie cech. Część studentów była proszona o zapamiętanie listy pozytywnych cech (żądny przygód, pewny siebie, niezależny, wytrwały), część zaś miała zapamiętać listę cech negatywnych (bezmyślny, zarozumiały, wyniosły i uparty). Pięć minut później studenci brali udział w kolejnym badaniu czytania ze zrozumieniem, które przedstawiono im jako całkowicie niezależne od poprzedniego. Czytali tam akapit opisujący fikcyjną postać o imieniu Donald, po czym odpowiadali na pytania na jego temat.

Akapit był niejednoznaczny. Opisywał Donalda jako osobę robiącą rzeczy, które w zależności od twojej perspektywy można zinterpretować

jako przejawy żądz przygód lub bezmyślności (np. skoki ze spadochronem), pewności siebie lub zarozumiałstwa (wierzy w swoje zdolności), niezależności lub wyniosłości (polega wyłącznie na sobie), wytrwałości albo uporu (nieczęsto zmienia zdanie). Następnie studenci opisywali Donalda własnymi słowami i oceniali odczuwany wobec niego poziom sympatii. Studenci torowani listą cech negatywnych charakteryzowali Donalda, używając pojęć negatywnych, i postrzegali go jako osobę mniej sympatyczną niż wtedy, kiedy ich myślenie zostało za pomocą torowania ukierunkowane na kategorie pozytywne.

Najczęściej rzeczywistość przypomina historię o Donaldzie – jest otwarta na różne interpretacje. Badania nad torowaniem pokazują, że niedawne wydarzenia czy wskazówki obecne w bieżącym otoczeniu mogą w sposób przewidywalny pokolorować nasze spostrzeżenia. W jednym z badań oficerowie policji i kuratorzy osób nieletnich przeczytali historię o nastolatku o niesprecyzowanej przynależności rasowej, ale który przypuszczalnie dopuścił się przestępstwa. Połowa funkcjonariuszy została dyskretnie poddana torowaniu słowami nawiązującymi do ludzi czarnoskórych („ziomek”, „Harlem”), druga połowa była torowana słowami neutralnymi. Pierwsza grupa oceniła dziecko jako starsze, bardziej winne i bardziej narażone na wpadnięcie w tarapaty. Zarekomendowała też surowsze potraktowanie go. Sama aktywacja schematu rasowego sprawiła, że u profesjonalistów pojawiło się zniekształcone postrzeganie dziecka jako kogoś, kto będzie sprawiał kłopoty⁷⁷.

Historie przedstawiane w mediach również torują widzów tak, by uznali, że są to najistotniejsze tematy dnia⁷⁸. Sprawiając, że niektóre problemy i koncepcje są dostępne naszym umysłom, media narzucają opinii publicznej określony porządek polityczny i społeczny. Politolog Bernard Cohen⁷⁹ zaobserwował, że „środki masowego przekazu mogą

odnosić niewielkie sukcesy w zakresie przekonywania ludzi, **co mają myśleć**, ale są zadziwiająco skuteczne w pokazywaniu odbiorcom, **o czym myśleć**”.

Potęga efektu pierwszeństwa

Inna droga oddziaływania kontekstu społecznego na sposób myślenia jest złudnie prosta i całkiem skuteczna. „Zrób dobre pierwsze wrażenie” – okazuje się doskonałą radą. To, czego dowiadujemy się o człowieku na początku, ma przemożny wpływ na nasze nastawienie. W przeprowadzonym już dawno eksperymencie Solomon Asch⁸⁰ poprosił studentów o przeczytanie kilku opisów, jak te przytoczone dalej, a potem o ocenienie osoby opisanej każdym z tych zdań:

1. Steve jest inteligentny, pracowity, impulsywny, krytyczny, uparty i zawistny.
2. Steve jest zawistny, uparty, krytyczny, impulsywny, pracowity i inteligentny.

Obydwa zdania zawierają dokładnie te same informacje na temat Steve’a, jednak w pierwszym z nich na początku przedstawiono cechy pozytywne, w drugim zaś umieszczono je na końcu. Studenci oceniali Steve’a bardziej przychylnie, gdy był opisywany pierwszym zdaniem. Mówimy tu o **efekcie pierwszeństwa** (*primacy effect*), czyli o tym, że informacje podane najpierw mają silniejszy wpływ niż te podane na końcu. Opisuując siebie w mediach społecznościowych, w podaniu o pracę czy wniosku o przyjęcie do szkoły, słowa, których użyjesz jako **pierwszych**, mogą powiedzieć o tobie równie dużo, jak to, **jakimi** słowami się posłużysz. Oczywiście efekty pierwszeństwa mogą być zwodnicze. To,

czego ludzie dowiadują się o tobie w pierwszej kolejności, w rzeczywistym świecie może wcale nie być najważniejsze. A jednak informacje pojawiające się jako pierwsze w opowieści na twój temat nierzadko determinują sposób, w jaki inni będą na ciebie reagowali. Jeżeli zatem w podaniu o pracę piszesz, że fizyka była twoim ulubionym przedmiotem, pracodawca ma większe szanse na stworzenie sobie nieco odmiennego obrazu ciebie – osoby o ścisłym umyśle, sumiennej, może trochę nerda – kiedy przyznasz się do swoich preferencji na początku podania, a nie na końcu.

Effekt pierwszeństwa potwierdzano wielokrotnie i na wiele sposobów. W eksperymentach Edwarda Jonesa i jego współpracowników⁸¹ uczestnicy obserwowali człowieka poddanego testowi inteligencji, zawierającemu 30 zadań. W każdej sytuacji osoba ta odpowiadała poprawnie na 15 pytań. Czasami miała dobry start – odpowiadała prawidłowo na wiele pytań na początku, a potem jej poziom wykonania spadał; innym razem zaczynała dość niemrawo, a później odpowiadała właściwie na pytania końcowe. Studenci, którzy mieli dobry początek, byli oceniani jako inteligentniejsi niż ci, którzy zaczynali skromnie i dopiero później się rozkręcali – mimo faktu, że wszyscy odpowiadali prawidłowo na tę samą liczbę pytań.

Oczywiście czasami nie jesteśmy wyłącznie biernymi obserwatorami ludzi, których obserwujemy. Wchodzimy z nimi w interakcje i aktywnie na nich wpływamy, możemy też mieć różne motywacje kształtujące nasze spostrzeżenia. Nauczyciele oceniają inteligencję swoich uczniów, ale równocześnie nauczają i wpływają na tych, których osądzają. Ciekawy wyjątek od efektu pierwszeństwa został odkryty w eksperymencie Joshuy Aronsona i Edwarda Jonesa⁸², w którym studenci trenowali zawodników rozwiązujących zestaw anagramów. Połowie „trenerów” obiecano nagrodę za poprawę wyników swoich podopiecznych; druga grupa trenerów miała

obietaną nagrodę, jeśli ich zawodnicy nauczą się lepszego rozwiązywania anagramów w przyszłości. Podczas sesji treningowych zawodnicy postępowali zgodnie ze skryptem. Połowa radziła sobie nadzwyczaj dobrze na początku, potem poziom wykonania spadał. Druga grupa zaczynała słabo, potem się poprawiała. Całkowity rezultat był identyczny, różnił się jedynie wzorzec. Ci trenerzy, których motywowała poprawa **wyników**, jako inteligentniejszych oceniali zawodników dobrze zaczynających. To efekt pierwszeństwa w działaniu: chcieli pomóc swoim uczniom, by dobrze wypadli, więc po kilku pierwszych próbach uznali, że są oni inteligentni – niezależnie od późniejszych dokonań. Ci trenerzy, których motywowała poprawa umiejętności rozwiązywania anagramów w przyszłości, za inteligentniejszych uznali zawodników, którzy zaczynali słabiej, ale pod koniec nauki radzili sobie dobrze. Innymi słowy, na nich większe wrażenie robiły postępy niż dobry początek.

Takie odkrycia wskazują, że jeśli nauczyciele są zaangażowani w długofalowy rozwój swoich uczniów (zamiast skupiania się na tym, jak dobrze poradzą sobie podczas kolejnego testu), powinni unikać pochopnych ocen opartych na pierwszym wrażeniu. Eksperyment Aronsona i Jonesa pokazuje, że efekty pierwszeństwa nie są nieuniknione, zwłaszcza jeśli będziemy zmotywowani do uważności. Niemniej nasza skłonność do poznawczego skąpstwa oznacza, że pierwsze wrażenia powstają szybko i są trwałe.

Poruszanie się po światach społecznych: heurystyki i wspomnienia

Jak już wspomniałem na początku tego rozdziału, często polegamy na przetwarzaniu automatycznym – naszej intuicji – by nadać sens

zalewającym nas informacjom. Żeby pomóc nam robić to efektywnie, nasze umysły zazwyczaj polegają na **heurystykach** (*heuristics*), umysłowych operacjach dostarczających praktycznych zasad ukierunkowujących rozwiązywanie problemów i dokonywanie ocen⁸³. Heurystyki nie obciążają świadomych procesów myślowych. Idziemy przez życie, bezrefleksyjnie stosując je do problemu, na który się właśnie natkniemy. Zazwyczaj są skutecznymi skrótami, ale tak samo jak w odniesieniu do wszystkich ludzkich zdolności poznawczych czasami wiodą na manowce.

Przyjrzyjmy się trzem najpowszechniejszym heurystykom: **reprezentatywności, dostępności i afektu**.

Heurystyka reprezentatywności

Istotą **heurystyki reprezentatywności** (*representativeness heuristic*) jest wyciąganie wniosków na podstawie powierzchownych podobieństw. Wiemy, że produkty wysokiej jakości są przeważnie drogie. Dlatego jeśli coś jest drogie, zakładamy, że jest lepsze od czegoś tańszego. Mój przyjaciel Oliver zawsze wybierze drogie wino, zakładając, że będzie mu smakowało lepiej od tańszego. Wykorzystuje wyłącznie jedno źródło informacji (cena) spośród wielu innych, na których mógłby się skupić.

Podobnie kiedy wybieramy płatki śniadaniowe, jesteśmy skłonni wnioskować o tym, jak są zdrowe, na podstawie opakowania. *Lucky Charms* mają czerwone pudełko ozdobione postacią krasnoludka rozsypującego cukier przypominający błyszczące gwiazdki osiadające na różowych i fioletowych piankowych przysmakach. *100 Percent Natural Granola* opakowana jest w pudełko przedstawiające miseczkę z jasnobrązowymi płatkami na drewnianym stole, na którym leżą nieprzetworzone ziarna zbóż, a w nazwie mamy słowo „naturalne”. Czy są

zdrowsze niż *Lucky Charms*? Nie⁸⁴. Raport konsumencki pokazał, że młode szczury, mające zadziwiająco podobne potrzeby żywieniowe jak ludzie, rozkwitały na diecie z *Lucky Charms*, natomiast dieta oparta na *100 Percent Natural Granola* prowadziła do zahamowania wzrostu. Drobnny druczek na pudełku dokładnie ujawnia wszystkie niezdrowe składniki, ale samo opakowanie fałszywie przedstawia zawartość jako zdrową. Tak właśnie działa heurystyka reprezentatywności.

Heurystyka dostępności

Heurystyka dostępności (*availability heuristic*) jest skłonnością do przewidywania prawdopodobieństwa zdarzenia lub oceny towarzyszącego mu ryzyka na podstawie łatwości przywołania konkretnych przykładów. Czy więcej ludzi w Stanach Zjednoczonych umiera z powodu ataku rekina czy spadających na Ziemię części samolotowych? Więcej ludzi ginie w płomieniach czy z powodu utonięć? Kto zabija więcej Amerykanów, terroryści czy dzieci uczące się chodzić? Przytłaczająca większość pytanek wskazuje na ataki rekinów i ogień zamiast na spadające części i utonięcia. A jednak obie odpowiedzi są błędne. I mimo rozpowszechnionego w Stanach Zjednoczonych strachu przed terrorystami o wiele bardziej ryzykujesz, że śmiertelnie postrzeli cię małe dziecko, niż że zginiesz w ataku terrorystycznym. Te złe odpowiedzi są jednak dla naszych umysłów „dostępniejsze” z powodu żywych obrazów, widzianych lub wyobrażonych, przedstawiających przerażające rekiny, terrorystów i pożary. Wszystko, co łatwiej przychodzi nam do głowy, będzie się nam intuicyjnie wydawało bardziej prawdopodobne, choćby w rzeczywistości zdarzenia te były rzadkością. Mylimy ich dostępność w pamięci z częstością występowania w otaczającym nas świecie. Ataki rekinów są może i rzadkie, ale są przerażające i łatwo je sobie wyobrazić.

Torowanie może wyolbrzymić obrazy dostępne naszemu umysłowi. Jeżeli poprosisz ludzi o oszacowanie liczby aktów brutalnej przemocy, do których dochodzi każdego roku w Stanach Zjednoczonych, otrzymasz bardzo różne odpowiedzi, w zależności od tego, ile czasu badani oglądają telewizję i jakie wybierają programy. Telewizyjne serwisy informacyjne hołdują zasadzie, że jeśli leje się krew, temat trafia na pierwszy plan – ostatnia katastrofa, strzelanina czy inna tragedia rozpocznie program. Ponieważ przestępstwa i przemoc odgrywają tak dominującą rolę w mediach i są tam nierzadko przedstawiane w makabryczny sposób, u widzów wzrasta poznawcza dostępność zbrodni. Dlatego ludzie oglądający seriale policyjne i serwisy informacyjne będą znacząco przeszacowywać liczbę popełnianych przestępstw. Im więcej oglądają, tym bardziej się boją⁸⁵.

Heurystyka dostępności wpływa również na to, jak postrzegamy sami siebie i w co wierzymy. Jeżeli jesteśmy w stanie pamiętać i przetwarzać informację płynnie i łatwo, to wydaje nam się ona „prawdziwsza” od tej, której poziom skomplikowania sprawia, że wydaje nam się mało wiarygodna. W prostej demonstracji okazało się, że osoby czytające argumenty zapisane wyraźną, łatwą do odczytania czcionką częściej wierzyły w to, co czytały, niż ludzie czytający te same słowa zapisane czcionką rozmazaną, trudną do rozszyfrowania⁸⁶. Twierdzenia, które się rymują lub są „gładkie”, oceniamy jako prawdziwsze niż te, które znaczą to samo, ale są mniej szczęśliwie sformułowane⁸⁷.

I im bardziej jesteśmy zaznajomieni ze stwierdzeniem czy ideą, tym są one dla nas dostępnejsze. Samo wielokrotne usłyszenie jakiegoś stwierdzenia – nawet prymitywnego kłamstwa – czyni je dostępnejszym i ludzie wierzą, że skoro jest im tak dobrze znane, to musi być prawdziwe. Heurystyka dostępności jest przeważnie nieszkodliwa i użyteczna, ma

jednak ciemną stronę, jeśli prowadzi nas do decyzji, że coś jest prawdziwe i właściwe nie na podstawie merytorycznej zawartości danego stwierdzenia, a łatwości przypomnienia go sobie: niezamierzone niebezpieczeństwo internetu polega na tym, że wszystko, od teorii spiskowych po pseudonaukowe porady lekarskie, powielane w nieskończoność może się rozwijać w niekontrolowany sposób. Jak wyraził to William James w 1890 roku: „Nie istnieje nic tak absurdalnego, czego nie dałoby się uznać za prawdę, jeśli tylko zostanie powtórzone wystarczająco wiele razy”. Po tę obserwację sięgnęli hitlerowcy i wykorzystali ją w swojej maszynie propagandowej i koncepcji wielkiego kłamstwa.

Heurystyka afektu

Czy lubię tego człowieka? Co czuję w odniesieniu do tego pomysłu? Nasze uczucia są cennym źródłem informacji, więc kiedy zagłębiamy się w nich, by ukształtować oceny ludzi czy pomysłów, sięgamy po **heurystykę afektu** (*affect heuristic*). Jeżeli jesteś w złym humorze, ocenisz kandydata ubiegającego się o pracę mniej przychylnie niż wtedy, kiedy masz dobry nastrój. Jeśli zaś coś uświadomi ci twój zły lub dobry nastrój, zanim dokonasz oceny, w mniejszym stopniu wpłynie on na twój osąd⁸⁸.

Nasze trwałe uczucia wobec ludzi wpływają na oceny ich zachowania. Anthony Pratkanis poprosił kiedyś studentów o wskazanie, które z dwóch stwierdzeń na temat byłego prezydenta Stanów Zjednoczonych, Ronalda Reagana, jest prawdziwe:

1. Reagan miał nieustannie średnią A (bardzo dobrą) w Eureka College.
2. Reagan nigdy nie osiągnął średniej ocen powyżej C (dostatecznej) w Eureka College.

Nieliczni studenci mieli jakiegokolwiek pojęcie o ocenach Reagana w college'u. Ich odpowiedzi zależały od tego, jakie wywoływał w nich uczucia. Ci, którzy go lubili, częściej zakładali, że był bardzo dobrym studentem. Ci zaś, którzy go nie cenili, zakładali, że był studentem przeciętnym. To zjawisko jest czasami nazywane **efektem halo** (*halo effect*) i polega na tym, że sprzyjające lub niesprzyjające uczucia ubarwiają konkretne wnioski i przyszłe oczekiwania wobec kogoś. Podobnie, zaglądamy w głąb siebie i odwołujemy się do własnych uczuć, by przewidywać zachowania innych. Jeżeli nie znamy ludzi zaangażowanych w dane wydarzenie, zazwyczaj zakładamy, że będą czuli tak jak my i działali tak jak my, i że we wszystkim się z nami zgodzą.

Heurystyka afektu może być korzystna – pozwala na przykład działać szybko w niepewnej lub niebezpiecznej sytuacji. Może również wprowadzać w błąd przez odwodzenie nas od właściwej oceny ryzyka. W genialnym badaniu terenowym przyglądano się, jak Francuzi reagowali na kryzys tzw. choroby szalonych krów sprzed lat. (Choroba szalonych krów atakuje mózg i może zostać przeniesiona na człowieka przez spożywanie mięsa zarażonego nią bydła). Kiedy tylko artykuły prasowe donosiły o zagrożeniach choroby szalonych krów, spożycie wołowiny w kolejnym miesiącu spadało. Gdy w artykułach opisujących to samo zagrożenie pojawiały się fachowe nazwy choroby – choroba Creutzfeldta–Jakoba i gąbczasta encefalopatia bydła – spożycie wołowiny pozostawało na dotychczasowym poziomie. Alarmująca etykieta sprawiała, że ludzie myśleli emocjonalnie i przeszacowywali ryzyko. Ostatecznie obraz „szalonej krowy” – tego łagodnego zwierzęcia biegającego w amoku! – jest bardzo „dostępny” poznawczo. Podczas całego okresu domniemanego kryzysu we Francji chorobę tę zdiagnozowano zaledwie u sześciu osób⁸⁹.

Kiedy sięgamy po heurystyki?

Na szczęście wcale nie musimy polegać na poznawczych drogach na skróty. Kupując płatki, możemy wnikliwie przeczytać skład na pudełku lub zasięgnąć rady w internecie; gdy głosujemy, możemy starannie przemyśleć temat i poznać przebieg kariery i osiągnięcia danego polityka; możemy też się starać unikać błędu potwierdzania, szukając informacji z bezstronnych źródeł, do których przeważnie nie sięgamy. Uświadamiając sobie, jak te heurystyki mogą doprowadzić do złych decyzji, możemy podjąć działania zaradcze. Psychologowie zidentyfikowali kilka okoliczności, w których bardziej prawdopodobne są heurystyki niż racjonalny proces decyzyjny⁹⁰:

- kiedy nie mamy czasu na staranne przemyślenie tematu;
- kiedy jesteśmy tak przeładowani informacjami, że ich pełne przetworzenie staje się niemożliwe;
- kiedy problem nie jest dla nas szczególnie ważny;
- kiedy brakuje nam koniecznej wiedzy do podjęcia przemyślanej decyzji;
- kiedy pozwolimy, by stery przejęły nasze emocje i myślenie życzeniowe.

Umysłowa podróż w czasie: zniekształcenia poznawcze w przepowiadaniu przyszłości i przywoływaniu przeszłości

Czasami można odnieść wrażenie, że ludzie pół życia roztrząsają przeszłość, a drugie pół zajmuje im myślenie o przyszłości. I tu, i tu popełniamy błędy.

Twórcze przewidywanie

Przewidywanie, jak określone rezultaty wpłyną na nasze samopoczucie, determinuje ustanawiane cele i gotowość do podjęcia ryzyka. Rzeczywiście, zawsze, kiedy chcemy coś dostać (kanapkę, pracę albo rozwód), zasadniczo zakładamy, że nas to uszczęśliwi, a przynajmniej, że staniemy się szczęśliwsi, niż jesteśmy obecnie. A mimo to często formułujemy na swój temat przewidywania, które są całkowicie złe⁹¹. Przeszacowujemy emocjonalny wpływ przyszłych wydarzeń oraz to, jak długo utrzymają się nasze reakcje, nieważne, czy chodzi o wydarzenia pozytywne czy negatywne.

W pewnym badaniu studenci zostali zapytani, jak ich zdaniem poczują się szczęśliwi lub nieszczęśliwi po losowym przypisaniu do akademika, który jest w ich mniemaniu „pożądany” lub „niepożądany”. Studenci przewidywali, że przydział akademika będzie miał ogromny wpływ na ich ogólne poczucie szczęścia i że ten niepożądany zasadniczo zniszczy ich życiową satysfakcję na cały rok. Natomiast rok później odnotowano, że niezależnie od miejsca zamieszkania wszyscy mieli zbliżone poziomy szczęścia. Czy całkiem nieoczekiwanie okazało się, że cieszące się złą sławą akademiki miały świetnych mieszkańców? Nie. Przewidując swój przyszły poziom szczęścia, studenci skupili się na niewłaściwych czynnikach. Przypisali o wiele większe znaczenie wyglądowi akademika i jego lokalizacji niż mieszkańcom. A tak naprawdę to mieszkańcy sprawiają, że w danym miejscu mieszka się dobrze lub źle, a we wszystkich akademikach mieszkali ludzie dający się lubić. Ponieważ studenci nie umieli tego przewidzieć albo nie potrafili określić, jak bardzo polubią nowych współlokatorów, błędnie przewidzieli swoje przyszłe szczęście⁹².

Dlaczego dokonujemy błędnych prognoz? Jednym z powodów jest to, że przystosowujemy się zarówno do tych dobrych, jak i do tych złych

wydarzeń w naszym życiu, natomiast podczas konstruowania umysłowego obrazu przyszłości i tego, jak będziemy ją odczuwali, nie jesteśmy w stanie docenić własnych możliwości adaptacyjnych. Innym powodem jest to, że wyobrażając sobie przyszłość, skupiamy się wyłącznie na danym wydarzeniu, bez uwzględnienia innych spraw, które bez wątpienia będą wydarzały się w tym samym czasie – łagodząc niepowodzenia czy rozważniając szczęście. A więc wyobrażamy sobie, że małżeństwo, szczęśliwy los na loterii czy zdobycie sławy uczynią nas szalenie szczęśliwymi na długi czas, a utrata pracy czy porzucenie – na zawsze zepchną w otchłań rozpacz. I to wszystko wbrew oczywistemu faktowi, że przyjemność czy przykrość towarzysząca tym zdarzeniom z czasem słabnie.

Niezdolność do przewidywania przyszłości może narobić nam kłopotów, zwłaszcza jeśli snujemy odległe plany. „Co ja sobie myślałam, kiedy uznałam, że trzy zajęcia z przedmiotów ścisłych w tym samym semestrze to dobry pomysł? Jestem totalnie zawalona robotą!”. Z dzisiejszej perspektywy przyszłość różni się od teraźniejszości, na tej samej zasadzie, która sprawia, że przedmioty wydają się mniejsze z odległości. Wyobrażamy sobie przyszłość na poziomie abstrakcji i bardziej zajmuje nas to, na ile nasze przewidywania są **pożądane**, niż to, na ile są **wykonalne**. Z dystansu możesz sobie wyobrazić, że zapisanie się na trzy przedmioty ścisłe w jednym semestrze i zrobienie potężnego skoku ku ukończeniu szkoły to fantastyczny pomysł. Nie myślisz wtedy zapewne o tym, jak będzie ci ciężko, zarówno z powodów logistycznych, jak i pragmatycznych. Nira Liberman i Yaacov Trope⁹³ wykazali, że studenci byli bardziej skłonni podjąć decyzję o pójściu na koncert na podstawie swojego wyobrażenia, na ile im się on spodoba, niż na podstawie tego, na ile wykonalne jest uczestniczenie w tym wydarzeniu (Czy stać ich na bilet?

Jak bardzo skomplikowane będzie dotarcie na miejsce?). Rezultatem pomijania wykonalności jest nieskuteczne planowanie. Tworząc plany, oszczędzisz sobie mnóstwa trosk, jeśli będziesz mieć na uwadze ludzką skłonność do interpretowania przyszłości jako korzystniejszej od teraźniejszości.

Odtwórcza pamięć

Ludzie uwielbiają wierzyć, że wspomnienia są gdzieś dokładnie zmagazynowane, zakopane w umyśle i można je wydobyć za pomocą leków lub hipnozy. Niestety nie ma czegoś takiego jak dokładne zapisywanie przeszłych wydarzeń w pamięci, by móc do nich wrócić, wciskając *replay*. Nie są one też, żeby pozostać przy metaforze komputerowej, zapisane cyfrowo. Wręcz przeciwnie, zapamiętywanie jest **procesem rekonstrukcyjnym** (*reconstructive process*). Nasze wspomnienia podlegają najsilniejszym wpływom nie tego, co rzeczywiście wydarzyło się **w przeszłości**, lecz tego, co o tym myślimy **w teraźniejszości**. Odtwarzamy wspomnienia z fragmentów i kawałków rzeczywistych wydarzeń przefiltrowanych i zmodyfikowanych przez nasze wyobrażenia na temat tego, jak mogło być, jak być powinno lub jak byśmy chcieli, żeby było.

Wspomnienia przechodzą nieustającą rewizję i podlegają wpływom słów innych ludzi na temat przeszłych wydarzeń, a także wpływom zdjęć lub pogłosek. Elizabeth Loftus, uznana psycholożka poznawcza, przeprowadziła fascynujący program badawczy poświęcony **pamięci rekonstrukcyjnej** (*reconstructive memory*)⁹⁴, sprawdzając, jak pytania sugerujące mogą wpływać na pamięć i późniejsze zeznania naocznych świadków. W jednym z eksperymentów⁹⁵ Loftus pokazywała ludziom film przedstawiający wypadek z udziałem wielu samochodów. Po obejrzeniu

filmu niektórzy uczestnicy eksperymentu zostali zapytani: „Jak szybko jechały samochody, kiedy roztrzaskały się o siebie?”. Inni usłyszeli to samo pytanie, ale słowo „roztrzaskały” zastąpiono słowem „stuknęły”. Pytani o roztrzaskujące się samochody szacowali znacząco większą prędkość niż ci pytani o samochody stuknięte. Co więcej, tydzień po obejrzeniu filmu ci pierwsi byli bardziej skłonni błędnie przyznać, że na miejscu wypadku leżało potłuczone szkło. W innym badaniu Loftus pokazała studentom serię slajdów przedstawiających wypadek z udziałem samochodu i pieszego⁹⁶. Na najważniejszym slajdzie obok miejsca wypadku pokazano zielony samochód. Bezpośrednio po obejrzeniu slajdów połowę studentów zapytano: „Czy **niebieski** samochód obok miejsca wypadku miał na dachu bagażnik na narty?”. Drugiej połowie zadano to samo pytanie pozbawione słowa „niebieski”. Studenci pytani o „niebieski” pojazd częściej błędnie twierdzili, że widzieli samochód w kolorze niebieskim. Prosta zamiana słów w pytaniu zmieniała ich wspomnienia.

Pamięć autobiograficzna

Pamięć ma charakter rekonstrukcyjny nie tylko w odniesieniu do szybkich, „migawkowych” zdarzeń, takich jak szczegóły wypadku samochodowego, lecz także wtedy, kiedy chodzi o coś o wiele trwalszego, jak nasza przeszłość. Z czasem pojawiają się poważne zniekształcenia i te rewizje pamięci autobiograficznej nie mają charakteru losowego. Konstruujemy wspomnienia, by pasowały do posiadanego obrazu Ja. Dzięki błędowi potwierdzania jesteśmy bardziej skłonni przypominać sobie treści potwierdzające nasze przekonania.

Na przykład jeśli ludzie mają w głowie wyobrażenie swojego dzieciństwa jako okresu nieszczęśliwego, to przypomnienie sobie wszelkich wydarzeń zakłócających ten obraz (ta wspaniała rodzinna

wycieczka do Disneylandu) będzie trudniejsze niż przywołanie zdarzeń go potwierdzających. Jeżeli dziś mają dobre relacje z rodzicami, wspomnienia z dzieciństwa będą lepsze niż jego ocena z tamtych czasów (na przykład nie pamiętają już, jak wściekli byli na rodziców, że ci nie pozwolili im pojechać do Disneylandu z kolegą). Z biegiem lat, wraz z poszukiwaniem wspomnień pasujących do bieżących przekonań o rodzicach, a odrzucaniem i zapominaniem tych „niepasujących”, wspomnienia stają się coraz spójniejsze i mniej dokładne. W ten sposób wszyscy na nowo piszemy swoje osobiste historie. Niekoniecznie chodzi o to, że kłamiemy na temat naszej przeszłości. Po prostu niepoprawnie pamiętamy treści, aby pasowały do naszych schematów⁹⁷.

Elizabeth Loftus w swoich badaniach poszła jeszcze dalej. Pokazała, że jest możliwe – a tak naprawdę całkiem łatwe – wszczepienie fałszywych wspomnień dziecięcych doświadczeń do umysłów młodych dorosłych za pośrednictwem bliskiego krewnego po prostu opowiadającego o tych wydarzeniach, jakby były faktem⁹⁸. Na przykład starsza siostra młodego mężczyzny mówi do niego: „Pamiętasz, jak miałeś pięć lat i zgubiłeś się na kilka godzin w centrum handlowym przy uniwersytecie? I spanikowałeś – i taki starszy pan chciał ci pomóc? Kiedy cię znaleźliśmy, trzymałeś tego pana za rękę i płakałeś”. Kilka dni po wysłuchaniu takiej opowieści większość ludzi włączy takie wszczepione wspomnienie do własnej historii i ubarwi je szczegółami („O tak, ten starszy pan, który mi pomógł, miał na sobie flanelową koszulę”), mając absolutną pewność, że to wszystko wydarzyło się naprawdę – chociaż wcale się nie wydarzyło.

Jednym z uderzających odkryć tego typu badań jest niebywała łatwość, z jaką heurystyka afektu może wyprowadzić nas na manowce w odniesieniu do wspomnień. Ludzie mogą mieć absolutną pewność, że wszczepione wspomnienia są prawdziwe, i kompletnie się mylić. Dopiero

po badaniu okazuje się, że pewność wspomnienia jest kiepskim wskaźnikiem jego autentyczności⁹⁹.

Moim zdaniem jeden element pamięci autobiograficznej ma szczególne znaczenie dla studentów. Pamiętasz dyskusję na temat zniekształcenia egocentrycznego? Oto twoja lekcja: jedną z najlepszych metod przypomnienia sobie treści tej książki jest odnoszenie jej do osobistych doświadczeń – przemyślenie, jak to wszystko odnosi się do ciebie.

Życie z wewnętrznym poznawczym skąpcem

Nie chcę, żebyś po lekturze tego rozdziału doszedł do wniosku, że ludzie są całkowicie i beznadziejnie nieracjonalni. Powinieneś z niego zapamiętać to, że rodzimy się z możliwością bycia **zarówno** nieracjonalnymi, **jak i** racjonalnymi i że nawet nasze zniekształcenia mogą mieć wartość przystosowawczą. Bycie poznawczym skąpcem daje nam wiele korzyści, ale te korzyści mają swoją cenę – nieco zniekształcony obraz siebie i świata. Tak długo, jak długo nasz sposób postrzegania spraw i podejmowania decyzji nie wpędzi nas w ogromne tarapaty, wewnętrzny poznawczy skąpiec pozwoli nam iść przez życie z maksymalną skutecznością przy minimalnym wysiłku.

Mówi się, że Steve Jobs, legendarny założyciel firmy Apple, miał swoje „pole zniekształcenia rzeczywistości”, które umożliwiała mu widzenie i pamiętanie spraw takimi, jakimi chciał. Obejmowało to wiarę w zdolność tworzenia „oblędnie wspaniałych” produktów, po które ludzie będą się ustawiali w kolejkach¹⁰⁰. Bez tego optymizmu, połączonego z kreatywnością i nieustępliwym perfekcjonizmem Apple mógł się zwinąć, zanim opracowano iPhone’a – produkt, który uczynił z firmy najdroższą firmę świata. To samo „pole zniekształcenia rzeczywistości”, dzięki

któremu Jobs wprowadzał innowacje, opóźniało podjęcie terapii raka trzustki, który został u niego zdiagnozowany na wczesnym, dobrze rokującym etapie. Uwierzył, że wyleczy go dietą wegańską. Nie wyleczył.

Dla mnie osobiście jednym z najbardziej fascynujących aspektów istoty społecznej jest potrzeba widzenia siebie jako dobrych, mądrych i rozsądnych ludzi – i obserwowanie, jak często ta potrzeba sprawia, że robimy rzeczy i przyjmujemy przekonania, które nie są ani dobre, ani mądre, ani rozsądne. Ludzka skłonność do samousprawiedliwiania jest tak ważna i wielowymiarowa, że zasługuje na odrębny rozdział, do którego teraz właśnie przechodzę.

Rozdział 3

Uzasadnianie własnego postępowania

Wyobraź sobie taką scenę: młody człowiek o imieniu Sam jest hipnotyzowany. Hipnotyzer poddaje go sugestii posthipnotycznej, że kiedy zegar wybije 16.00, (1) podejdzie do szafy, wyjmie płaszcz przeciwdeszczowy i kalosze i je założy; (2) weźmie parasol; (3) pójdzie do oddalonego o osiem przecznic supermarketu i kupi sześć butelek bourbona; i (4) wróci do domu. Dostaje też przekaz, że z chwilą powrotu do mieszkania „otrząśnie się z tego” i znów będzie sobą.

Gdy zegar wybija 16.00, Sam natychmiast podchodzi do szafy, zakłada płaszcz przeciwdeszczowy i kalosze, chwyta parasol i wypada z domu w poszukiwaniu bourbona. W całym przedsięwzięciu jest kilka dziwnych elementów: (1) jest słoneczny dzień, na niebie nie ma nawet jednej chmurki; (2) w budynku obok mieści się sklep monopolowy sprzedający bourbona w tej samej cenie, co oddalony o osiem przecznic supermarket; i (3) Sam nie pije alkoholu.

Sam dociera do domu, otwiera drzwi, wchodzi do mieszkania, budzi się z transu i odkrywa, że stoi w płaszczu przeciwdeszczowym i kaloszach, z parasolem w jednej ręce i torbą pełną butelek alkoholu w drugiej. Przez chwilę wygląda na zakłopotanego. Przyjaciel, hipnotyzer, pyta:

- Sam, gdzie byłeś?
- A, tylko w sklepie – odpowiada Sam.
- Co kupiłeś?
- Eee, hm... wygląda na to, że bourbona.
- Ale przecież ty nie pijesz?
- Nie, ale, no... ee... w kolejnych tygodniach planuję trochę imprez, a niektórzy moi przyjaciele piją.
- A po co w tak słoneczny dzień masz na sobie całe to przeciwdeszczowe ubranie?
- Cóż... Otóż pogoda jest dość zmienna o tej porze roku, nie chciałem ryzykować.
- Ale na niebie nie ma nawet jednej chmurki.
- Tak, ale nigdy nie wiadomo.
- Przy okazji, gdzie kupiłeś alkohol?
- Cóż, ee, no tam, w supermarkecie.
- Po co szedłeś tak daleko?
- Bo, ee, pogoda jest taka ładna, że chciałem się przejść na długi spacer.

Ludzie są zmotywowani do uzasadniania własnych działań, przekonań i uczuć. Jeśli coś robią, będą próbowali, o ile tylko jest to możliwe, przekonać samych siebie (i innych), że ich działanie było logiczne i rozsądne. **Istniał** dobry powód, dla którego Sam zrobił wszystkie te dziwne rzeczy – został zahipnotyzowany. Ponieważ jednak nie miał świadomości sugestii posthipnotycznej i ponieważ trudno mu było zaakceptować, iż okazał się zdolny do tak nonsensownego zachowania, włożył niemały wysiłek w przekonanie samego siebie (i przyjaciela), że w tym szaleństwie jest metoda, a jego działania były całkowicie rozsądne. Jak już widzieliśmy w rozdziale 2, wieloma naszymi zachowaniami kierują czynniki, których sobie nie uświadamiamy. Pod wpływem nacisków, by uzasadnić własne postępowanie, staramy się stworzyć historię, która ma sens i równocześnie zaspokaja nasze pragnienie, by dobrze wypaść przed sobą i przed innymi. To jest właśnie kwintesencją **uzasadniania własnego postępowania** (*self-justification*).

Założmy, że znalazłeś się w samym środku katastrofy naturalnej, na przykład trzęsienia ziemi. Wokół ciebie walą się budynki, ludzie są ranni i zabijani. Boisz się. Czy potrzebujesz szukać powodu albo uzasadnienia twojego strachu? Z całą pewnością nie. Dowody cię otaczają. Ranni ludzie i zawalone budynki aż nadto tłumaczą twój strach. Ale założmy, że trzęsienie ziemi wydarzyło się w sąsiedniej miejscowości. Czuleś drgania, słyszysz historie o zniszczeniach, do których tam doszło. Boisz się, ale nie jesteś w środku zniszczonego obszaru. Ani ty, ani ludzie z twojego otoczenia nie są ranni, żaden budynek w twoim mieście nie uległ uszkodzeniu. Czy potrzebujesz dodatkowych powodów, by wyjaśnić, dlaczego mimo wszystko się boisz? Tak. Podobnie jak nasz zahipnotyzowany znajomy w płaszczu przeciwdeszczowym i kaloszach, będziesz zmotywowany do nadania sensu swoim odczuciom. Ponieważ nie widzisz niczego, czego można by się bać w najbliższym sąsiedztwie, poczujesz chęć stworzenia na poczekaniu powodów swojego przerażenia.

Ten przykład nie jest hipotetyczny. Naprawdę wydarzył się w Indiach. Po trzęsieniu ziemi naukowcy zbierali i analizowali plotki szerzące się wśród ludzi dotkniętych kataklizmem i tych mieszkających nieopodal. To, co odkryli, było zadziwiające: Jamuna Prasad¹, indyjski psycholog, stwierdził, że ludzie z sąsiednich wiosek oddalonych od epicentrum, którzy czuli wstrząsy, nie znaleźli się jednak w bezpośrednim niebezpieczeństwie, zaczęli rozpowszechniać plotki o nadciągającej zagładzie: niedługo dotrze do nich powódź; 26 lutego będzie dniem potopu i zniszczenia; do kolejnego potężnego trzęsienia ziemi dojdzie w dniu zaćmienia Księżyca; cyklon uderzy za kilka dni, i widzieli inne nieprzewidywalne nieszczęścia na horyzoncie.

Po jakiego diabła ludzie wymyślają, wierzą w takie historie i je opowiadają? Czyżby byli masochistami? Paranoikami? Z całą pewnością

rozpowszechnianie plotek o nadchodzących katastrofach nie sprzyja spokojowi i poczuciu bezpieczeństwa. Jedno z wyjaśnień wskazuje, że ludzie czuli potworny strach, ale ponieważ brakowało im wystarczającego uzasadnienia, wymyślili własne – dzięki czemu nie czuli się głupio. Ostatecznie, jeśli zbliża się cyklon, to czyż moje przerażenie nie jest zasadne? Wyjaśnienie to poparł Durganand Sinha w swoim badaniu plotek². Przyglądał się pogłoskom rozpowszechnianym w hinduskiej wiosce w następstwie katastrofy o podobnym natężeniu. Główna różnica między cytowanymi badaniami polegała na tym, że ludzie, których badał Sinha, bezpośrednio doświadczyli zniszczeń. Bali się, mieli jednak ku temu dobre powody. Upowszechniane pogłoski nie zawierały przewidywań zbliżających się katastrof ani nie było w nich poważnej przesady. Tak naprawdę były uspokajające, jedna z nich przewidywała na przykład (błędnie), że dostawy wody zostaną bardzo szybko wznowione.

Teoria dysonansu poznawczego

Zainspirowany podobnymi odkryciami Leon Festinger opracował potężną teorię ludzkiej motywacji, którą nazwał teorią **dysonansu poznawczego** (*cognitive dissonance*)³. Jest zdumiewająco prosta, ale, jak zobaczymy, możliwości jej zastosowania są olbrzymie. Festinger opisał dysonans poznawczy jako stan napięcia pojawiający się, gdy u jednostki występują jednocześnie dwa elementy poznawcze (idee, postawy, przekonania, opinie), którym brakuje psychologicznej spójności. Elementy te tworzą dysonans, jeśli z jednego z nich wynika przeciwieństwo tego drugiego. Ponieważ doświadczanie dysonansu poznawczego jest nieprzyjemne, ludzie są zmotywowani do redukcji go. Mamy tu analogię do procesu redukcji takich popędów jak głód czy pragnienie – tyle że w tym

przypadku siła napędowa wynika raczej z dyskomfortu poznawczego niż z potrzeby fizjologicznej. Wiara w dwie idee, które sobie wzajemnie zaprzeczają, jest jak flirtowanie z absurdem i, jak zaobserwował egzystencjalista Albert Camus, ludzie są stworzeniami spędzającymi życie na próbach przekonania samych siebie, że ich egzystencja nie jest absurdalna.

W jaki sposób przekonujemy sami siebie, że nasze życie nie jest absurdalne? To znaczy, w jaki sposób redukujemy dysonans poznawczy? Robimy to, zmieniając jedną lub obie treści poznawcze w taki sposób, by wyglądały na bardziej kompatybilne, albo dodajemy elementy pomagające zniwelować lukę między pierwotnymi treściami.

Pozwól, że podam przykład, który jest niestety doskonale znany bardzo wielu ludziom. Załóżmy, że ktoś uwielbia palić papierosy i nagle widzi przekaz przeciwny paleniu. Palacz doświadcza dysonansu: twierdzenie „palę papierosy” nie łączy się dobrze ze stwierdzeniem „palenie papierosów jest główną przyczyną raka płuc i jest niezdrowe z wielu innych powodów”. Najrozsądniejszą i najskuteczniejszą metodą pozbycia się dysonansu byłoby rzucenie palenia. Treść „palenie powoduje raka” współbrzmi z treścią „nie palę”.

Rzucenie palenia jest jednak dla wielu osób trudne. Wyobraźmy sobie Sally, palaczkę z długim stażem. Co robi, żeby zredukować dysonans? Z dużym prawdopodobieństwem będzie pracowała nad drugim elementem poznawczym: „palenie powoduje raka”. Sally podejmie próby bagatelizowania dowodów łączących palenie papierosów z chorobami, uspokajając się, że nauki medyczne są niedoskonałe. Ostatecznie, czyż naukowcy nie zmieniają wciąż zdania na temat tego, co jest dobre, a co szkodzi? Sally może szukać inteligentnych ludzi, którzy palą, i przekonywać samą siebie, że skoro Debbie, Nicole i Larry palą, to nie

może to być aż takie szkodliwe. Sally może się przerzucić na papierosy ultra light lub jakąś markę „ekologiczną”, łudząc się, że teraz palenie jest zdrowsze. I wreszcie może dodać do swojego zbioru przekonań elementy współbrzmiące z paleniem, usiłując w ten sposób sprawić, by jej zachowanie wydawało się mniej absurdalne w obliczu towarzyszącego mu niebezpieczeństwa. Może zwiększać wartość przypisywaną paleniu, uznając, że jest nie tylko przyjemne, ale wręcz kluczowe dla zrelaksowania się: „Może będę żyła krócej, ale będzie to życie przyjemniejsze”. Albo spróbuje zrobić z palenia cnotę, wykształcając romantyczny obraz siebie jako osoby beztroskiej, nic sobie nierobiącej z niebezpieczeństwa towarzyszącego paleniu⁴. Może uzasadniać własne zachowanie poznawczo, umniejszając zagrożenie lub wyolbrzymiając znaczenie palenia dla jej stylu życia. Może poczuć ulgę, modyfikując istniejącą postawę, tworząc nową lub robiąc trochę tak i trochę tak. Wszystkie te wysiłki redukują dysonans przez pomniejszanie absurdalności proszenia się o chorobę.

W 1964 roku około połowy Amerykanów paliło papierosy. Wraz z opublikowaniem w tym właśnie roku raportu Naczelnego Lekarza Stanów Zjednoczonych, w którym ostrzegano opinię publiczną przed zagrożeniami związanymi z tym nałogiem, przeprowadzono ankietę⁵ mającą ocenić reakcje ludzi na nowe dowody łączące palenie tytoniu z rakiem. Osoby niepalące ogólnie uwierzyły w informacje przedstawione w raporcie, tylko 10% wątpiło, by palenie rzeczywiście wywoływało chorobę. Palacze natomiast zdyskredytowali raport. Aż 40% nałogowych palaczy wątpiło, że przedstawione zależności rzeczywiście udowodniono. Byli też bardziej skłonni do racjonalizowania swojego nałogu: ponad dwa razy więcej palaczy niż osób niepalących zgodziło się z twierdzeniem, że życie jest pełne niebezpieczeństw i że chorują zarówno palacze, jak i osoby niepalące.

Palacze mogą również redukować dysonans, minimalizując wagę własnego nałogu. W innym badaniu osób wypalających od jednej do dwóch paczek papierosów dziennie okazało się, że uważają się one za palaczy „umiarkowanych”. Tylko 40% przyznawało, że pali dużo⁶. Jak możemy wyjaśnić tak różne postrzeganie siebie? Palacze uważający się za umiarkowanych nałogowców mieli większą świadomość szkodliwych skutków długofalowych palenia papierosów niż ci, którzy przyznawali, że palą dużo. „Średniacy” najwyraźniej redukowali dysonans, przekonując siebie samych, że wypalenie jednej czy dwóch paczek dziennie to wcale nie tak dużo. „Średnio” i „dużo” to przecież pojęcia względne.

A teraz wyobraź sobie trudne położenie nałogowych palaczy, którzy wiedzą, że palą dużo, że palenie jest szkodliwe, i próbują rozstać się z nałogiem, ale im się to nie udaje. Co robią? Chcąc się tego dowiedzieć, Rick Gibbons z zespołem⁷ badali nałogowych palaczy, którzy podejmowali leczenie, na jakiś czas palić przestawali, po czym do nałogu powracali. Czy z trudem łykali porażkę i przygotowywali się na chorobę i śmierć? Ani trochę. Redukowali dysonans w inny sposób: przekonywali sami siebie, że palenie nie jest wcale takie złe, jak im się wcześniej wydawało. Wyniki badania śledzącego losy 135 studentów, którzy powzięli postanowienia noworoczne, potwierdzają tę obserwację⁸. Ci, którym nie udało się wytrwać – rzucić palenia, schudnąć czy więcej się ruszać – początkowo czuli się z tym źle, ale po krótkim czasie skutecznie zbagatelizowali znaczenie swoich założeń.

Palacze muszą się oczywiście martwić o własne zdrowie (i biernych palaczy, którzy z nimi żyją). Co jednak w sytuacji, w której jesteś jednym z zarządzających potężną firmą tytoniową, maksymalnie zaangażowanym w sprzedaż papierosów na całym świecie? Jeśli prawdą jest, że palenie powoduje raka, to w pewnym sensie częściowo odpowiadasz za chorobę

i śmierć milionów ludzi. Uświadomienie sobie tego doprowadzi do bolesnego dysonansu. Twoje przekonanie „jestem porządnym, życzliwym człowiekiem” nie będzie współbrzmiało z informacją „przyczyniam się do przedwczesnej śmierci milionów ludzi”. Żeby zredukować ten dysonans, musisz spróbować przekonać samego siebie, że palenie papierosów jest bezpieczne – zadanie niełatwe w obliczu częstych konfrontacji z argumentami przeciwko paleniu i oskarżeniami, że jesteś zły. Musisz też obalić piętrzące się dowody naukowe na powiązania między papierosami a chorobami. Co więcej, by wzmocnić własną niewiarę w dowody, sam musisz wypalić paczkę lub dwie dziennie. Jeśli twoja potrzeba jest wystarczająco silna, być może nawet zdołasz siebie przekonać, że papierosy są dla ludzi dobre. Zatem, żeby móc postrzegać siebie jako osobę mądrą, dobrą i prawą, podejmujesz działania, które są głupie, złe i zgubne dla twojego zdrowia.

Ta analiza brzmi tak fantastycznie, że wydaje się aż niewiarygodna – prawie. W 1994 roku Kongres przeprowadził przesłuchanie poświęcone zagrożeniom wynikającym z palenia. Ludzie z najwyższych szczebli zarządzania każdej większej firmy tytoniowej przyznawali, że są palaczami i bezczelnie twierdzili, że papierosy nie są bardziej szkodliwe czy uzależniające niż gry wideo albo jedzenie biszkoptowych ciastek Twinkies! Podczas późniejszego przesłuchania w 1997 roku James J. Morgan, prezes i CEO w firmie Philip Morris, wiodącego producenta papierosów w Stanach Zjednoczonych, powiedział, że papierosy nie mają farmakologicznego działania uzależniającego. Stwierdził: „Lubię żelki i jem żelki. I nie lubię sytuacji, w której nie jem żelków. Ale z całą pewnością nie jestem od nich uzależniony”⁹.

Możliwe, że Morgan kłamał. Sądzę jednak, że jego wypowiedź jest bardziej skomplikowana. Moim zdaniem z czasem ludzie pokroju Morgana

zaczynają wierzyć we własne kłamstwa, podejmując wysiłki nastawione na **oszukiwanie samych siebie**¹⁰.

Samooszukiwanie może wprost prowadzić do autodestrukcji. W 1997 roku na luksusowej posesji w Rancho Santa Fe w Kalifornii odnaleziono ciała 39 członków Heaven's Gate (Wrót Niebios), tajemniczej grupy religijnej, którzy popełnili zbiorowe samobójstwo. Kilka tygodni wcześniej paru członków grupy zakupiło w sklepie specjalistycznym drogi, bardzo mocny teleskop, umożliwiający dokładną obserwację komety Hale'a-Boppa i statku kosmicznego, który – w co żarliwie wierzyli – podróżował za kometą. Byli przekonani, że kiedy ta zbliży się do Ziemi, nadejdzie czas na pozbycie się swoich „ziemskich pojemników” (własnych ciał) w drodze samobójstwa, tak by ich niematerialna istota mogła zostać zabrana na pokład statku. Kilka dni po zakupie teleskopu wrócili do sklepu, by go oddać, i uprzejmie poprosili o zwrot pieniędzy. Na pytanie menedżera o powód tej decyzji, odparli, że teleskop nie działa prawidłowo: „Znaleźliśmy kometę, ale nie możemy dostrzec podążającego za nią statku kosmicznego”. Chyba nie trzeba dodawać, że żadnego statku nie było. Jeśli jednak jesteś tak bardzo przekonany o jego istnieniu, że gotów jesteś umrzeć, żeby się nim przelecieć, a twój teleskop go nie pokazuje, to najpewniej coś jest nie tak z teleskopem!

Członkowie Heaven's Gate żywili tragicznie błędne przekonanie, ilustrujące jednak zasadniczy naukowy wkład teorii dysonansu: kiedykolwiek czujemy silne przywiązanie do religii, partii politycznej, charyzmatycznego lidera czy ideologii, to podobnie jak członkowie tej sekty, również jesteśmy skłonni zniekształcać dowody na wszelkie możliwe sposoby, jeżeli tylko fakty zagrażają obiektom naszego oddania. Lenny Bruce, spostrzegawczy komik i komentator społeczny (który prawie na pewno nigdy nie czytał o teorii dysonansu poznawczego), doszedł do

takich oto wniosków podczas kampanii prezydenckiej w 1960 roku, w której rywalami byli Richard Nixon i John F. Kennedy:

Będę oglądał debatę w grupie fanów Kennedy’ego, i ich komentarze sprowadzą się do słów: „Masakruje Nixona”. Potem pójdziemy do innego apartamentu, gdzie fani Nixona stwierdzą: „Jak wam się podobał łomot, który Nixon spuścił Kennedy’emu?”. I wtedy zdam sobie sprawę, że każda grupa tak bardzo kocha swojego kandydata, że nawet gdyby był bezczelny – spojrzał w kamerę i powiedział: „Jestem złodziejem, oszustem, słyszycie? Jestem najgorszym wyborem, jakiego możecie dokonać w wyborach prezydenckich!”, to nawet wtedy jego zwolennicy powiedzieliby: „Proszę, jaki szczerzy facet. Trzeba mieć niezłe jaja, żeby przyznać się do czegoś takiego. Właśnie kogoś jego pokroju potrzebujemy na prezydenta”¹¹.

Ponad 50 lat później kandydat na prezydenta Donald Trump zachwycił się tą samą bezwarunkową lojalnością swoich zwolenników: „Mógłbym stanąć na środku Piątej Alei i kogoś zastrzelić, a i tak nie straciłbym głosów, okay? To jest niesamowite”¹².

Redukowanie dysonansu i zachowanie nieracjonalne

Dysonans poznawczy jest wynikiem zderzenia dwóch podstawowych motywacji: naszego dążenia do tego, by mieć rację, które motywuje nas do zwracania bacznej uwagi na to, co robią inni i słuchania rad godnych zaufania komunikatorów, oraz dążenia do przekonania, że **mamy** rację (i jesteśmy mądrzy, i przyzwoici, i dobrzy). Czasem nasza motywacja, by **mieć** rację i wierzyć, że **mamy** rację, działa w tym samym kierunku: szukamy informacji (na przykład o ryzyku towarzyszącym paleniu papierosów) i uważnie się rozglądamy. Teoria dysonansu poznawczego przewiduje jednak, że częściej szukamy informacji, a następnie je ignorujemy, jeśli to, czego się dowiemy, nam się nie spodoba (i w dalszym ciągu palimy). Zrozumienie dysonansu wyjaśnia, dlaczego tak znaczna część ludzkiego myślenia nie jest racjonalna, ale **racjonalizująca**.

Nieważne, jak jesteśmy mądrzy, ludzie zaangażowani w redukcję dysonansu są tak przejęci przekonywaniem siebie, że mają rację, że nierzadko skutkiem tych wysiłków są zachowania kompletnie nieracjonalne. Sięgam po pojęcie „nieracjonalne”, by wskazać na ich nieprzystosowawczy charakter, powstrzymujący przed poznaniem zasadniczych faktów lub przed znalezieniem prawdziwych rozwiązań problemów.

W laboratorium badacze po wielokroć demonstrowali nieracjonalność ludzkich wysiłków nastawionych na redukcję dysonansu. Załóżmy, że masz bardzo silne przekonanie na temat tego, czy kara śmierci powstrzymuje ludzi przed popełnianiem zbrodni czy nie. Podam ci teraz serię argumentów przemawiających za każdym z tych stanowisk. Niektóre są sensowne, inne głupie. Które zapamiętasz najlepiej? Jeżeli myślisz racjonalnie, powinieneś najlepiej zapamiętać argumenty sensowne, te głupie zaś gorzej, niezależnie od twojego stanowiska. Co jednak przewiduje teoria dysonansu poznawczego? Głupi argument wspierający twoje stanowisko wyzwala pewien dysonans, ponieważ podaje w wątpliwość mądrość takiej opinii lub inteligencję zgadzających się z nią ludzi. Podobnie, mądry argument po drugiej stronie sporu również wyzwala dysonans, ponieważ wskazuje, że druga strona może być mądrzejsza lub precyzyjniejsza, niż początkowo zakładałeś – albo, nie daj Boże!, że ma rację. Ponieważ takie argumenty wywołują dysonans, staramy się o nich nie myśleć. Teoria dysonansu przewiduje, że będziemy pamiętać sensowne argumenty przemawiające za naszym stanowiskiem i te **bezsensowne** uzasadniające stanowisko **sprzeczne** z naszym¹³.

W jednym z wielu badań ilustrujących to zjawisko Charles Lord, Lee Ross i Mark Lepper¹⁴ wybrali kilku studentów Uniwersytetu Stanforda, którzy sprzeciwiali się karze śmierci, i kilku opowiadających się za nią.

Pokazali im dwa artykuły badawcze, w których omawiano kwestię, czy kara śmierci powstrzymuje brutalną przemoc. Jedno badanie potwierdzało, drugie zaś podważało przekonania studentów. Gdyby ci byli idealnie racjonalni, doszliby do wniosku, że temat jest złożony i obie grupy nieco zbliżyłyby swoje stanowiska. Teoria dysonansu przewiduje jednak, że zniekształcą oba artykuły, uczipią się tego ugruntowującego ich stanowisko i okrzykną go genialnym potwierdzeniem własnych przekonań, natomiast w drugim znajdą metodologiczne lub koncepcyjne uchybienia i odmówią wsłuchania się w przedstawianą tam argumentację. I dokładnie to się stało. Rzeczywiście zamiast zbliżyć stanowiska po zapoznaniu się z dwustronną argumentacją, studenci nie zgadzali się ze sobą jeszcze ostrzej. Proces ten odpowiada zapewne za fakt, że w kwestiach politycznych i religijnych ludzie mocno przywiązani do swoich poglądów niemal nigdy nie będą w stanie zobaczyć spraw z naszej perspektywy, nieważne, jak mocne i zrównoważone będą nasze argumenty¹⁵. To badanie rzuca światło na polaryzację politycznego dyskursu w dzisiejszych Stanach Zjednoczonych.

Teoria dysonansu poznawczego wyjaśnia, dlaczego tak duża część ludzkich zachowań jest nieracjonalna – i dlaczego oni sami myślą, że zachowują się racjonalnie. Gdybyś zapytał zahipnotyzowanego chłopaka, dlaczego ma na sobie płaszcz przeciwdeszczowy w słoneczny dzień, udzieliłby ci odpowiedzi, którą sam uznałby za rozsądną. Jeżeli zapytasz wiceprezesa firmy Philip Morris, dlaczego pali, poda ci powód, który jemu wyda się sensowny – opowie ci, jak korzystne dla zdrowia każdego człowieka jest mieć coś, co go odstresowuje. Gdy zapytasz uczestników eksperymentu o karze śmierci, dlaczego pamiętają jeden konkretny zestaw argumentów, a innych już nie, będą się upierali, że dowody kwestionujące ich stanowisko mają liczne wady.

Nie trzeba dodawać, że wszyscy jesteśmy w stanie zachowywać się racjonalnie. Chcę jednak pokazać, że w sytuacji, w której musimy zredukować dysonans, wszyscy jesteśmy zdolni zachowywać się nieracjonalnie. Omawiając wielość konsekwencji naszej potrzeby uzasadniania własnych działań, będziemy nieustannie widzieli obie strony ludzkiego zachowania. Zaczniemy od procesu podejmowania decyzji – procesu, który ukazuje ludzi w krótkich odstępach czasu jako najbardziej racjonalne – i zarazem najbardziej nieracjonalne – istoty.

Dysonans jako konsekwencja podejmowania decyzji

Założmy, że masz podjąć decyzję o zakupie nowego samochodu. Chodzi o niemałą kwotę, więc z definicji jest to ważny wybór. Po rozejrzeniu się czujesz się rozdarty między SUV-em a modelem całkowicie elektrycznym. Każde z rozwiązań ma swoje plusy i minusy, SUV będzie wygodny; możesz do niego wrzucić mnóstwo rzeczy i przespać się podczas długich podróży, ma potężny silnik, ale okropnie dużo pali i trudno nim zaparkować. Samochód elektryczny jest mniej pojemny, nie przejedziesz nim zbyt dużej odległości i trochę obawiasz się o kwestie bezpieczeństwa, ale jest tańszy w kupnie i eksploatacji, o wiele fajniej się prowadzi i słyszałeś, że jak dotychczas nie wymagał zbyt wielu napraw. Zgaduję, że **zanim** podejmiesz decyzję, będziesz szukał tak wielu informacji, jak tylko się da. Możliwe, że będziesz wypatrywał w internecie recenzji różnych marek i modeli. Może pogadasz ze znajomymi, którzy mają SUV-y i samochody elektryczne. Niewykluczone, że odwiedzisz dilerów, żeby odbyć jazdy próbne i zobaczyć, jak będziesz się czuł, prowadząc te samochody. Wszystkie te zachowania poprzedzające decyzję są w stu procentach racjonalne.

Podjąłeś decyzję: kupujesz samochód elektryczny. Co się teraz stanie? Twoje zachowanie zaczyna się zmieniać. Już nie szukasz obiektywnych informacji o wszystkich samochodowych markach. Bardzo możliwe, że spędzisz więcej czasu na rozmowach z właścicielami wybranego przez siebie samochodu. Zaczynasz rozmawiać o niewielkim śladzie węglowym i o tym, jak daleko można zajechać na jednym ładowaniu. Zgaduję, że nie będziesz rozmyślał o tym, iż w twoim nowym samochodzie nie da się przespać. Podobnie, twój umysł gładko prześliznie się nad kwestią mniejszego bezpieczeństwa, jakie ten samochód stwarza w razie kolizji, oraz nad słabo reagującymi hamulcami.

Jak doszło do takiej zmiany? Po podjęciu decyzji, zwłaszcza trudnej, obejmującej znaczącą ilość czasu lub sumę pieniędzy, ludzie niemal zawsze doświadczają dysonansu. Dzieje się tak, ponieważ ich wybór rzadko kiedy jest w stu procentach pozytywny, a odrzucone opcje rzadko są całkowicie negatywne. W tym przykładzie twoje przekonanie, że kupisz samochód elektryczny, jest niespójne z przekonaniem o jego możliwych wadach. Analogicznie, wszelkie pozytywne elementy innych samochodów, o których myślałeś, są sprzeczne z tym, że się na nie jednak nie zdecydowałeś. Dobrą metodą redukcji dysonansu jest poszukiwanie wyłącznie pozytywnych informacji na temat samochodu, który kupiłeś, i unikanie wszelkich informacji negatywnych na jego temat. I odpowiednio, sądzę, że ktoś, kto niedawno kupił samochód, będzie czytał ogłoszenia w sposób selektywny, wyszukując więcej ogłoszeń o własnym samochodzie **po dokonaniu zakupu** niż ludzie, którzy ostatnimi czasy nie nabyli tego modelu. Co więcej, właściciele nowych samochodów będą się starali omijać ogłoszenia innych marek. I dokładnie to udało się wykazać w badaniu poczytności reklam¹⁶. Dziś, oczywiście za sprawą mediów społecznościowych, ludzie nie muszą się bardzo napracować, by uzyskać

informacje spójne nie tylko z marką samochodu, który właśnie kupili, lecz także z każdym ich poglądem – i unikać wszelkich informacji mogących wywołać dysonans.

Ludzie nie zawsze potrzebują pomocy z branży reklamowej, żeby się w czymś utwierdzić. Potrafimy całkiem nieźle utwierdzać sami siebie. Eksperyment Jacka Brehma¹⁷ pokazuje, jak tego dokonać. Brehm, udając, że prowadzi badania marketingowe, pokazywał kilku kobietom osiem różnych urządzeń (toster, elektryczny ekspres do kawy, grill do kanapek itp.) i prosił o ocenę, na ile każde z urządzeń wydaje im się atrakcyjne. Każda kobieta została poinformowana, że w nagrodę otrzyma jedno z nich i dawano jej wybór między dwoma, które oceniała jako równie atrakcyjne. Po dokonaniu wyboru urządzenie było pakowane i przekazywane uczestniczce. Kilka minut później proszono o ponowną ocenę. Po otrzymaniu wybranego urządzenia każda z kobiet oceniała jego atrakcyjność nieco wyżej i obniżała ocenę urządzenia, na które się nie zdecydowała, chociaż miała taką szansę.

I znowu, podjęcie decyzji prowadzi do dysonansu: przekonania o jakimkolwiek negatywnym aspekcie preferowanego przedmiotu są sprzeczne z faktem wybrania go, a przekonania o pozytywnych właściwościach przedmiotu odrzuconego kłócą się z faktem, że nie został on wyróżniony. Żeby zredukować dysonans, ludzie poznawczo rozdzielają alternatywy. To znaczy, że **po podjęciu decyzji** kobiety w badaniu Brehma podkreślały pozytywne atrybuty urządzenia, na które się zdecydowały, i pomniejszały te negatywne. Natomiast w odniesieniu do urządzeń, na które się nie zdecydowały, uwypuklały ich wady, deprecjonując zalety.

Skłonność do uzasadniania naszych wyborów nie ogranicza się do decyzji konsumenckich. Tak naprawdę naukowcy wykazali, że podobne procesy dotyczą również związków intymnych i gotowości do wyobrażenia

sobie wejścia w związek z innymi partnerami. Dennis Johnson i Caryl Rusbult w swoim badaniu¹⁸ prosili studentów o ocenę możliwego sukcesu nowego serwisu randkowego na kampusie. Uczestnikom pokazywano zdjęcia osób płci przeciwnej, które rzekomo zamieściły swoje zgłoszenia w serwisie randkowym. Następnie badacze prosili o ocenę atrakcyjności tych osób oraz tego, na ile ich zdaniem randka z którąś z nich sprawiłaby im przyjemność – możliwość randki była przedstawiona jako realna. Rezultaty były zadziwiająco podobne do wyników uzyskanych przez Brehma: im poważniejszy był aktualny związek oceniających studentów, tym mniej atrakcyjni wydawali im się potencjalni nowi partnerzy. W kolejnym eksperymencie Jeffry Simpson z zespołem¹⁹ również wykazał, że osoby płci przeciwnej były oceniane jako mniej atrakcyjne fizycznie i seksualnie przez pozostających w trwałych związkach heteroseksualnych niż przez tych, którzy nie byli w stałym związku. Poza tym ustalono, że ten efekt utrzymuje się jedynie w odniesieniu do osób „dostępnych”. Oglądając zdjęcia osób nieco starszych czy tej samej płci, ludzie będący w stałych związkach heteroseksualnych nie obniżali ocen ich atrakcyjności. Mówiąc krótko: nie ma zagrożenia, nie ma dysonansu. Nie ma dysonansu, nie ma potrzeby pomniejszania atrakcyjności.

Niezależnie od tego, czy rozmawiamy o urządzeniach gospodarstwa domowego czy partnerach intymnych, kiedy już dokonałeś zobowiązującego wyboru, będziesz miał skłonność do skupiania się na jego plusach i pomniejszania atrakcyjności alternatywy.

Czy redukcja dysonansu jest świadoma?

Jak już widzieliśmy w rozdziale 2, większość z nas nie radzi sobie zbyt dobrze z przewidywaniem, jak szybko dostosujemy się do negatywnych wydarzeń. Teraz mogę ci zdradzić, dlaczego tak się dzieje: ponieważ ludzie

nie są świadomi tego, jak szybko uda im się zredukować dysonans. Uwzględniając, że robili to z sukcesem w przeszłości, dlaczego nie wiedzą, że zrobią to też w przyszłości? Odpowiedź: ponieważ proces redukowania dysonansu jest w dużej mierze nieświadomy. Ludzie nie zasiadają w fotelu i nie stwierdzają „no to teraz sobie zredukuję dysonans”. Co więc się dzieje, na przykład, kiedy ktoś, kogo kochasz, cię zostawi? Z czasem zaczniesz postrzegać tę osobę jako mniej wartą miłości – może nawet jako nieznosnego narcyza – i dojdiesz do wniosku, że zasługujesz na kogoś lepszego lub że lepiej sobie poradzisz w pojedynkę. Proces jest skuteczny właśnie dlatego, że zachodzi poniżej progu świadomości i bez intencji. Niestety ta niewidoczność czyni dysonans zarówno efektywnym, jak i łatwym do zapomnienia. Ponieważ proces jest nieświadomy, nie zdajemy sobie sprawy, że będzie nas chronił przed cierpieniem również w przyszłości.

Jak zakończyłby się klasyczny film *Casablanca*, gdyby Ingrid Bergman nie wróciła do swojego bohaterskiego, walczącego z hitlerowcami męża, ale została z ukochanym Humphreym Bogartem w Maroku? Czy, jak przekonywał ją Bogart w słynnej, chwytającej za serce przemowie, żałowałyby tego – „może nie dziś, może nie jutro, ale niebawem i do końca życia”? A może już zawsze żałowała, że zostawiła Bogarta na lotnisku zalanym deszczem? Podejrzewam, że odpowiedź na oba pytania brzmi „nie”. Bogart był elokwentny, ale się mylił. Mogłaby żałować dokonanego wyboru dziś lub jutro, ale niebawem (i do końca życia) przekonałaby samą siebie, że był to wybór najlepszy z możliwych²⁰. Nie znaczy to, że nigdy niczego nie żałujemy. Jednakże w świetle niezliczonych decyzji, które podejmujemy, doprawdy godne uwagi jest to, jak rzadko to się zdarza – wszystko za sprawą umiejętności redukowania dysonansu.

Czy dysonans jest uniwersalny?

Jak uniwersalne jest doświadczenie dysonansu poznawczego? Czy doświadczają go głównie Amerykanie, a może stanowi nieodłączny element człowieczeństwa? Udzielenie ostatecznej odpowiedzi na to pytanie nie jest możliwe, ponieważ nie wszędzie przeprowadzano eksperymenty nad dysonansem poznawczym. Mogę jednak powiedzieć jedno: chociaż większość z nich została przeprowadzona w Ameryce Północnej, to efekty dysonansu wykazano w każdej części świata, w której takie badania podjęto.

A badań jest niebywale dużo. Teoria dysonansu poznawczego została poparta tysiącami doniesień, również z obszarów pokrewnych, takich jak kognitywistyka i neuronauka – a nawet prymatologia. Pod niektórymi względami małpy przypominają gospodynie wybierające urządzenia gospodarstwa domowego: mając wybór między dwoma różnokolorowymi pudełkami ze smakołykami, raczej pozostaną przy swojej decyzji – nawet wtedy, kiedy nadarzy się okazja na wymianę. Sugeruje to, że istnieje ewolucyjna korzyść z dysonansu poddecyzyjnego, jeżeli prowadził on naszych przodków do trwania przy tym, co sprawdzone, i odrzucania tego, co nowe, ale niesprawdzone (co w przeszłości naszego gatunku mogło być ryzykowne lub niebezpieczne)²¹.

Ludzie, dodając do dysonansu element „poznawczy”, ujawniają też poznawcze uzasadnianie w bardzo wczesnym wieku²². Moja przyjaciółka zabrała swoją trzyletnią córkę do parku i dała jej naklejki do zabawy. Podeszło do nich inne dziecko. „Nie chciałabyś dać kilku naklejek tej małej dziewczynce?” – zapytała moja przyjaciółka. Dziecko przez chwilę się zastanowiło, po czym odparło: „Ta mała dziewczynka **nie lubi** naklejek, mamusi”. Redukcja dysonansu u trzylatki! Uważa siebie za dobrą dziewczynkę i nadal ma wszystkie naklejki.

Na poparcie tezy, jakoby doświadczanie dysonansu było uniwersalne, Eddie Harmon-Jones z zespołem²³ wykorzystał technikę fMRI do monitorowania aktywności neuronalnej w konkretnych obszarach mózgu w czasie, gdy ludzie doświadczali różnego rodzaju dysonansu: oceniania preferencji przedmiotów, które wybrali i tych, które odrzucili, przekonywania, że nieprzyjemne doświadczenie bycia w skanerze jest tak naprawdę całkiem przyjemne lub konfrontacji z niechcianą (niespójną) informacją. Obszary mózgu aktywne podczas doświadczania dysonansu obejmują wysoko wyspecjalizowane fragmenty kory przedczołowej, czyli regiony silnie zaangażowane w planowanie i podejmowanie decyzji. Natomiast w badaniu ludzi starających się przetwarzać informacje na temat swoich kandydatów w wyborach prezydenckich – takie, które rodzą dysonans, i takie, które do niego nie prowadzą – Drew Westen z zespołem²⁴ odkrył, że gdy człowiek jest konfrontowany z informacjami prowadzącymi do dysonansu, to obszary w mózgu odpowiadające za wnioskowanie dosłownie przestają działać, natomiast mózgowy obwód emocjonalny rozbłyskuje radośnie, gdy udaje się przywrócić spójność. Jak ujął to Westen, ludzie kręcą „poznawczym kalejdoskopem”, aż wszystkie elementy stworzą wzorzec, który chcą zobaczyć. Wtedy mózg nagradza ich, uaktywniając obwody odpowiadające za odczuwanie przyjemności. Wiele wskazuje na to, że uczucie dysonansu poznawczego może naprawdę być bolesne dla twojego mózgu.

Dysonans pojawia się w niemal każdej części świata, ale nie zawsze przybiera tę samą postać, a **treść** elementów poznawczych, które go wywołują, może być odmienna w różnych kulturach. Na przykład w społeczeństwach nie aż tak indywidualistycznych jak nasze zachowania redukujące dysonans mogą przybierać postać bardziej wspólnotową²⁵. W takich kulturach ludzie byłoby bardziej skłonni odczuwać dysonans,

gdyby ich zachowanie zawstydzало lub rozczarowywało **innych** niż wtedy, gdyby musieli uzasadniać **osobiste** niewłaściwe zachowania. Japoński psycholog społeczny Haruki Sakai²⁶ właśnie to wykazał w swoich eksperymentach. W Japonii wielu ludzi doświadcza dysonansu pośrednio, za kogoś, kogo znają i lubią – i zmienia swoją postawę, by pasowała do tej występującej u ich przyjaciół, którzy redukują dysonans. Co więcej, Japończycy uzasadniali swoje wybory, kiedy czuli, że inni ich w tym czasie obserwują, natomiast nie robili tego wtedy, kiedy podejmowali decyzje w warunkach prywatności. Wzorzec był dokładną odwrotnością zachowań obserwowanych u Amerykanów²⁷. Postrzegana prywatność lub bycie na widoku publicznym podczas dokonywania wyboru współgra z kulturą i czynniki te razem determinują powstanie dysonansu oraz konieczność uzasadniania wyboru.

Znaczenie nieodwołalności decyzji

Podstawową charakterystyką podanych przykładów jest względna **nieodwołalność** decyzji – niemożność jej cofnięcia. Wymaga to paru słów wyjaśnienia. Jak widzieliśmy, kiedy wstępnie zastanawiasz się nad kupnem samochodu lub nad podjęciem innej decyzji, nie musisz się wysilać, by przekonać siebie samego o mądrości swojego wyboru. Wszystko się zmienia, gdy już go dokonasz i nie możesz się wycofać.

Część bezpośrednich dowodów o znaczeniu nieodwracalności pochodzi z badania poznawczego zamętu w głowach graczy na torze wyścigowym. Tor wyścigowy jest idealnym miejscem do badania nieodwołalności, ponieważ po zawarciu zakładu nie możesz wrócić do tej miłej osoby w okienku i powiedzieć, że zmieniłeś zdanie. Robert Knox i James Inkster²⁸ zaczepiali ludzi udających się do okienka, w którym zawierane są

dwudolarowe zakłady. Ci gracze podjęli już decyzję, na którego konia stawiają, i chcieli wykupić zakład, a tu nagle jacyś badacze pytają, na ile są pewni wygranej obstawianych koni. Ich decyzje nie były jeszcze nieodwołalne – znajdowali się w drodze do okienka. Badacze zaczepiali też innych graczy, którzy odchodzili od okienka „dwudolarowego” po zawarciu zakładu, i również pytali o stopień pewności, że to właśnie ich koń wygra. Gracze, którzy już postawili na konia, dawali mu o wiele większe szanse na zwycięstwo niż ci, którzy dopiero mieli zainwestować pieniądze. W badanej sytuacji nie zmieniało się nic poza nieodwołalnością decyzji.

Przenieśmy się teraz z toru wyścigowego na kampus Uniwersytetu Harvarda, gdzie Daniel Gilbert²⁹ testował swoją hipotezę nieodwołalności na studentach zainteresowanych opanowaniem sztuki fotografii. Poprosił, by wypstrykali rolkę filmu i wywołali dwie odbitki, ocenili je i zachowali jedną. Niektórzy studenci mieli jeszcze przez pięć dni możliwość zamiany odbitek, innym powiedziano, że ich wybór jest ostateczny. Następnie Gilbert kontaktował się ze studentami dwa, cztery i dziewięć dni po wyborze, by sprawdzić, czy ich odczucia wobec zdjęć uległy zmianie. Studenci, którzy dokonali ostatecznego wyboru, od razu lubili swoją odbitkę bardziej niż ci, którzy mogli ją wymienić. Znowu więc widzimy, że kiedy decyzja jest nieodwołalna, ludzie usilnie starają się zachować dobre samopoczucie w związku z dokonanym wyborem. I dlatego w sytuacji, w której nic się już nie da zmienić, często są pewniejsi, że ich decyzja była właściwa.

Chociaż nieodwołalność decyzji zawsze zwiększa dysonans i motywację do jego redukcji, ludzie czasami odczuwają dysonans również wtedy, kiedy czysto technicznie mogliby się z tej decyzji wycofać. Lata temu Robert Cialdini³⁰ pokazał, jak to działa, przyłączając się do zespołu

sprzedawców samochodów. (Cialdini przeprowadził mnóstwo pomysłowych badań terenowych w psychologii społecznej, i to było jedno z tych, przy okazji których bawił się najlepiej). Właśnie wtedy odkrył powszechną i skuteczną sztuczkę nazwaną **niską piłką** (*lowballing*) czy **rzuceniem klientowi niskiej piłki**. A działa to tak: klient przychodzi do salonu samochodowego z założeniem, że wyda 19 300 dolarów na auto swoich marzeń – cena jest reklamowana jako niebywała okazja. Sprzedawca z uśmiechem mówi: „Mam dla pana lepszą propozycję”, i oferuje mu samochód za 18 942 dolary. Podekscytowany świetną ofertą klient akceptuje i podpisuje czek, szczęśliwy z perspektywy odjechania do domu tym pięknym, lśniącym autem. Niestety dziesięć minut później sprzedawca wraca ze smutną miną. Wygląda na to, że pomylił się w obliczeniach i szef to wyłapał. Cena samochodu to 19 384 dolary. Co zrobi kupiec? Może kupić samochód taniej w innym salonie, więc decyzja o nabyciu właśnie tego egzemplarza nie jest nieodwołalna. A jednak zdecydowanie więcej osób kontynuuje transakcję w tej sytuacji, niż gdyby oferowana cena od razu wyniosła 19 384 dolary – chociaż powód, by kupić samochód u tego diler (okazyjna cena) już nie istnieje.

O co tu chodzi? Musimy uwzględnić przynajmniej trzy ważne sprawy. Po pierwsze, chociaż decyzja o zakupie jest bez dwóch zdań odwracalna, istnieje niewypowiedziane zobowiązanie do zakupu wywołane podpisaniem czeku. Po drugie, pojawiło się zaangażowanie wyzwolone myślą o przyjemnym doświadczeniu – wyjechaniem z salonu nowym samochodem. Pokrzyżowanie tych planów (przez wycofanie się z transakcji) wyzwoli dysonans i rozczarowanie. Po trzecie, wprawdzie cena końcowa jest wyższa, niż początkowo twierdził sprzedawca, to jednak tylko nieznacznie przekracza tę, którą można uzyskać w innych salonach. W tych okolicznościach klient stwierdza: „A co tam, już tu jestem, już

wypełniłem dokumenty – po co czekać?”. Technika niskiej piłki rzadko jest dziś stosowana przy zakupie samochodów, ponieważ dzięki internetowi ludzie są mądrzejszymi i bardziej wyedukowanymi klientami, niemniej pojawia się w wielu innych sytuacjach, w których nie mamy tak obszernej wiedzy, jak podczas zastępowania kończącej się umowy na telefon komórkowy nową, obiecującą nam niesamowite oszczędności.

Decyzja o niemoralnym zachowaniu

Jak uczciwy człowiek staje się zły? I odwrotnie, jak można sprawić, by ktoś stał się **uczciwszy**? Jedna z możliwości prowadzi przez dysonans wynikający z trudnej decyzji. Załóżmy, że zapisałeś się na trudne zajęcia z biologii. Twoja ocena zależy od końcowego egzaminu, do którego właśnie podchodzisz. Najważniejsze pytanie dotyczy materiału, który dobrze znasz, ale ze stresu masz pustkę w głowie. Siedzisz spanikowany. Rozglądasz się i dostrzegasz, że przed tobą siedzi najmądrzejsza dziewczyna z klasy (która, co za szczęście, jeszcze bardzo czytelnie pisze). Spoglądasz na jej pracę i widzisz, że właśnie kończy odpowiadać na to najważniejsze pytanie. Wiesz, że możesz z łatwością przeczytać jej odpowiedź. Co robisz? Sumienie podpowiada ci, że oszukiwanie jest złe – a jednak jeśli nie oszukasz i nie ściągniesz, dostaniesz słaby stopień. Bijesz się z myślami. Niezależnie od tego, czy zdecydujesz się na oszustwo, czy nie, jesteś skazany na dysonans. Jeśli oszukasz, twoje przekonanie „jestem uczciwym, moralnym człowiekiem” będzie sprzeczne z wiedzą „właśnie postąpiłem niemoralnie”. Jeżeli zdecydujesz się oprzeć pokusie, twoje pragnienie „chcę mieć dobry stopień” będzie niezgodne ze świadomością: „mogłem zrobić coś, co dałoby mi dobry stopień, ale się na to nie zdecydowałem”.

Założmy, że po ciężkiej walce ze sobą decydujesz się ściągnąć. Jak zredukujesz dysonans? Zastanów się chwilę, zanim będziesz kontynuował lekturę. Jedną z metod będzie minimalizowanie negatywnych elementów zachowania, które wybrałeś, i maksymalizowanie jego dobrych stron – co bardzo przypomina zachowania kobiet po wybraniu artykułu gospodarstwa domowego w eksperymencie Jacka Brehma. W tym przykładzie najefektywniejszym sposobem na redukcję dysonansu będzie zmiana postawy wobec oszukiwania. Jeśli oszukujesz, zmienisz swoją postawę na bardziej wyrozumiałą. Możesz pomyśleć coś w stylu: „W niektórych okolicznościach oszukiwanie nie jest takie złe. Skoro nikt na tym nie ucierpi, nie jest to czyn szczególnie niemoralny. Każdy by tak postąpił. To część ludzkiej natury – jak więc może być naganne? Skoro to ludzkie, przyłapani na ściągnięciu nie powinni być dotkliwie karani, ale potraktowani z wyrozumiałością”.

Założmy jednak, że po walce z sobą samym decydujesz się nie oszukać. Jak zredukujesz dysonans – jak sprawisz, by twoje działania pasowały do przekonań? Ponownie, możesz zmienić swoją postawę wobec moralności tego zachowania, tyle że w odwrotnym kierunku. Uzasadniając, dlaczego zrezygnowałeś z dobrej oceny, musisz przekonać samego siebie, że ściągnięcie jest okropnym grzechem, jedną z najgorszych rzeczy, jaką można zrobić, i że oszuści powinni być zdemaskowani i surowo karani.

Zasadniczą sprawą, o której należy tu pamiętać, jest to, że dwie osoby decydujące się na całkowicie odmienne zachowania, w punkcie wyjścia miały niemal identyczne postawy. Ich decyzje dzieliło bardzo niewiele. Jedna osoba chciała się oprzeć pokusie, ale zdecydowała się oszukać, druga myślała o oszustwie, ale zdecydowała się postąpić uczciwie. Gdy już podjęły decyzję, ich postawy wobec oszukiwania na egzaminie w wyniku podjętych decyzji całkowicie się rozjechały.

Spekulacje te zostały przetestowane przez Judsona Millsa³¹ w eksperymencie z udziałem szóstoklasistów. Mills najpierw zbadał postawy uczniów wobec ściągania. Następnie dzieci uczestniczyły w pełnym rywalizacji egzaminie, z nagrodami dla zwycięzców. Sytuacja została tak zaaranżowana, by zwycięstwo było praktycznie nieosiągalne bez oszukiwania. Poza tym dzieci mogły łatwo oszukiwać, pozostając w przekonaniu, że nie zostaną złapane. Jak się domyślasz, część uczniów oszukała, a część – nie. Następnego dnia uczniowie zostali ponownie poproszeni o określenie swojej postawy wobec oszukiwania. Ogólnie dzieci, które oszukały, stały się bardziej wyrozumiałe wobec oszukiwania, natomiast postawa tych, które nie uległy pokusie, stała się surowsza.

Żeby spróbować określić, na ile eksperyment Millsa odnosi się do ciebie, wyobraź sobie siebie na szczycie piramidy. Idąc przez życie, stajesz przed wieloma decyzjami, które będą od ciebie wymagały schodzenia z piramidy w tym czy innym kierunku: co studiować, czy przyłączyć się do znajomych, którzy robią coś nielegalnego lub nieetycznego, czy jednak nie robić zamieszania, czy tkwić w związku czy odejść, czy dać wiarę teorii spiskowej czy jednak sprawdzić na informacje na wiarygodnym portalu. Z chwilą zrobienia kroku w tym czy innym kierunku poczujesz dysonans – i motywację do uzasadnienia swojego działania, żeby ów dysonans zredukować. To uzasadnianie z kolei utrudnia ci zmianę zdania, nawet jeżeli powinieneś to zrobić. Gdy dotrzesz już na sam dół piramidy, będziesz bardzo daleko od tych, którzy stawali przed takimi samymi dylematami, ale podejmowali inne decyzje i schodzili z niej w przeciwnym kierunku. Przekonałeś siebie, że twoje decyzje były zdecydowanie korzystne i właściwe i że ci, którzy ześlizgiwali się z piramidy inną drogą, są idiotami lub oszustami. (Jak sądzisz, co oni myślą o tobie?).

Metafora piramidy pomaga też zrozumieć, jak postawy i zachowania mogą się zmieniać w procesie **usidlenia** (*entrapment*) lub jak ludzie mogą zacząć od małej, impulsywnej decyzji i z czasem odnaleźć się z dala od pierwotnych celów i intencji. Procesy leżące u podstaw złapania w pułapkę badano w kontrolowanych warunkach eksperymentalnych. Załóżmy, że masz zamiar zwerbować kogoś do pomocy przy wielkim przedsięwzięciu, ale wiesz, że praca, którą chcesz komuś powierzyć, jest tak trudna i będzie wymagała tak wiele czasu i wysiłku, że ten ktoś z całą pewnością odmówi. Co powinieneś zrobić? Jedną z możliwości jest zaangażowanie go w o wiele mniejszy fragment pracy, taki, co do którego możliwość odmowy nawet mu się nie przyśni. To działanie służy zaangażowaniu tej osoby „w sprawę”. A kiedy ludzie już się angażują, rośnie prawdopodobieństwo zaakceptowania większej prośby.

Zjawisko to zademonstrowali Jonathan Freedman i Scott Fraser³². Badacze starali się przekonać właścicieli domów do umieszczenia na trawniku przy posesji olbrzymiej tablicy „Prowadź ostrożnie”. Znak był ogromny i paskudny, więc większość pytanych odmówiła, zgodę wyraziło tylko 17%. Inna grupa właścicieli nieruchomości została najpierw „zmiękczona” przez eksperymentatora, który prosił o podpisanie petycji dotyczącej bezpiecznej jazdy. Ponieważ podpisanie petycji jest bardzo łatwe, zrobili to praktycznie wszyscy poproszeni. Kilka tygodni później inny eksperymentator odwiedził każdego z tych właścicieli z nachalnie paskudną tablicą „Prowadź ostrożnie”. Tym razem 48% wyraziło zgodę na ustawienie znaku na swoim terenie. Widać więc, że jeśli ktoś angażuje się w drobną sprawę, rosną szanse, że jego zaangażowanie będzie się zwiększało.

Ten proces wykorzystywania drobnych przysług do zachęcania ludzi, by przychylali się do tych większych, został nazwany **techniką stopy w**

drzwiach (*foot-in-the-door technique*). Działa, ponieważ wyświadczenie mniejszej przysługi zapewnia uzasadnienie pozwalające zgodzić się na większą. Podobne wyniki uzyskała też Patricia Pliner z zespołem³³. Gdy prosiła o mały datek na Amerykańskie Towarzystwo Badań nad Rakiem, 46% pytanych przychyliło się do prośby. Kiedy jednak dzień wcześniej badacze przekonali podobną grupę ludzi do noszenia przypinki reklamującej zbiórkę środków, a następnego dnia poprosili o datek, zgodę wyraziło prawie dwa razy tyle osób. Pułapka wynikająca z potrzeby uzasadniania własnych działań może być stosowana w celach altruistycznych i społecznie pożądanых – ale i w tych niszczących, daremnych, do czego jeszcze wrócimy na końcu rozdziału.

Psychologia niewystarczającego uzasadnienia

Zmiana postawy jako środek redukcji dysonansu nie ogranicza się do sytuacji, w których decyzja została już podjęta. Może się pojawiać w niezliczonych innych kontekstach, w tym zawsze wtedy, kiedy człowiek powie coś, w co nie do końca wierzy lub co jest głupie czy niemoralne. Oczywiście w złożonym społeczeństwie czasem zdarza nam się mówić czy robić coś, w co nie do końca wierzymy. Czy to zawsze prowadzi do zmiany zdania? Nie. Wybrałem prosty przykład: Joe wchodzi do biura i widzi, że jego partnerka w kancelarii, Joyce, powiesiła na ścianie ich wspólnego biura paskudny obraz. Joe właśnie chce jej powiedzieć, jak okropne jego zdaniem jest to malowidło, gdy ona cała dumna pyta: „Jak ci się podoba obraz? Sama go namalowałam”.

„Bardzo ładny, Joyce”, odpowiada Joe. Teoretycznie jego przekonanie „jestem prawdomówny” jest niespójne z wiedzą: „Powiedziałem, że obraz jest przyjemny dla oka, chociaż naprawdę uważam go za wyjątkowo

brzydki”. Jakikolwiek dysonans pojawi się w związku z tą niespójnością, można się go szybko i łatwo pozbyć, stwierdzając, że ranienie innych jest złe: „Kłamałem, żeby nie zranić Joyce; po co mam jej mówić, że uważam obraz za brzydki? To niczemu pożytecznemu nie służy”. Jest to skuteczna metoda redukcji dysonansu, ponieważ całkowicie uzasadnia działanie mężczyzny. Uzasadnienie jest uwarunkowane sytuacyjnie i nazywamy je **uzasadnieniem zewnętrznym** (*external justification*).

Co się jednak stanie, jeśli sama sytuacja nie daje nam wystarczającego uzasadnienia? W takich przypadkach musimy stworzyć **uzasadnienie wewnętrzne** (*internal justification*), zmianę postawy pozwalającą uzasadnić zachowania. Jeżeli zrobisz lub powiesz coś, co trudno uzasadnić **zewnętrźnie**, będziesz szukał uzasadnienia **wewnętrznego**, czyniąc własną postawę bardziej spójną z tym, co zrobiłeś lub powiedziałeś.

Spekulacje te zostały zbadane w kilku eksperymentach, warto tu wspomnieć o klasycznym badaniu Leona Festingera i J. Merrilla Carlsmitha³⁴. Naukowcy poprosili studentów o wykonanie serii nudnych i powtarzalnych zadań: pakowanie szpilek na tackę, wysypywanie ich i ponowne układanie na tacce, wysypywanie i tak dalej, albo przekręcanie niekończących się rzędów śrub o jedną czwartą obrotu, a potem powrót i obracanie ich o kolejną jedną czwartą obrotu. Studenci wykonywali te bezmyślne zadania przez bitą godzinę. Następnie eksperymentatorzy poprosili ich o kłamanie na temat zadań – a konkretnie o powiedzenie młodej kobiecie czekającej na udział w eksperymencie, że zadania, które będzie miała wykonać, będą interesujące i przyjemne. Niektórzy studenci dostali za opowiedzenie tego kłamstwa 20 dolarów, inni tylko dolara. Po zakończeniu eksperymentu osoba przeprowadzająca wywiad z kłamcami zapytała, jak im się podobały zadania, które przyszło im wcześniej realizować. Jak sądzisz, jakich odpowiedzi udzielali studenci, którzy

skasowali 20 dolarów za kłamstwo? Według nich całe to pakowanie szpilek i kręcenie śrubami było nudne. Nie ma w tym nic zaskakującego, te zadania naprawdę **były** nudne. A co ze studentami, którzy zarobili za swoje kłamstwo tylko dolara? Oni ocenili zadania jako przyjemne. Innymi słowy, ludzie, którzy dostali wystarczające zewnętrzne uzasadnienie swojego kłamstwa kłamali, ale nie wierzyli w to, co mówią. Ci zaś, którzy kłamali **przy braku** zewnętrznego uzasadnienia, posunęli się do uwierzenia, że to, co mówili, było prawdą. Określamy ten rezultat jako paradygmat „**powiedzieć znaczy uwierzyć**”, ponieważ w tych okolicznościach ludzie zaczynają wierzyć we własne wypowiedzi. Jeżeli chcesz sprawić, by ktoś zmienił postawę, spraw, by zrobił lub powiedział coś, co jest z jego postawą sprzeczne i zapłać mu za to grosze.

Badania tego obszaru wyszły poza względnie nieistotne postawy typu monotonia zadania. Udokumentowano zmianę postaw w różnorodnych poważniejszych kwestiach, gdy ludzie opowiadali się za stanowiskiem sprzecznym z tym, które faktycznie zajmują. Arthur R. Cohen³⁵ przeprowadził eksperyment z udziałem studentów Yale zaraz po studenckich zamieszkach, podczas których policja w New Haven zareagowała nadmiernie, pałując i aresztując protestujących. Studenci – przekonani, że policja postąpiła źle – zostali poproszeni o napisanie mocnego wypracowania w jej obronie. Za napisanie krótkiego wypracowania eksperymentatorzy płacili różne kwoty, od marnych 50 centów do 10 dolarów. Później studenci zostali poproszeni o wskazanie swoich prawdziwych odczuć na temat policji z New Haven. Wyniki były idealnie liniowe: im **mniej** komuś zapłacono za spisanie poparcia dla policji, tym **zyczliwiej** się później na jej temat wyrażał. Powiedzieć znaczyło uwierzyć, jednak głównie wtedy, kiedy wynagrodzenie za wypowiedź było mizerne.

Teoria dysonansu pozwala więc przewidzieć, że zaczniemy wierzyć w to, co mówimy – jednak wyłącznie w sytuacji, w której nie będziemy mieli wystarczającego uzasadnienia zewnętrznego dla naszych słów. Im gorzej zostaniesz opłacony za wygłoszenie mowy, tym większe są szanse, że poczujesz potrzebę uzasadnienia swojego zaangażowania przez przekonanie siebie, że to, co mówisz, jest prawdą.

Ten mechanizm jest tak potężny, że nie tylko pozwala wyjaśnić, jak zmieniają się postawy. Może też wpływać na nasz sposób doświadczania podstawowych popędów biologicznych. Wyobraź sobie, że nasz przyjaciel Sam zostaje nakłoniony do zaangażowania się w sytuację, w której będzie przez dłuższy czas pozbawiony jedzenia lub wody albo w której będą mu aplikowane wstrząsy elektryczne. Jeśli Sam nie będzie miał dobrego zewnętrznego powodu, by się temu poddać, doświadczy dysonansu. Jego spostrzeżenia związane z burczącym żołądkiem, wyschniętym gardłem czy bólem wywołanym prądem są niespójne z poczuciem, że zgodził się na to wszystko dobrowolnie i niewiele będzie z tego miał. Żeby zredukować dysonans, przekonuje sam siebie, że głód nie jest tak dokuczliwy, pragnienie nie takie straszne, a ból da się wytrzymać.

Taka perswazja skierowana do samego siebie nie jest ani tak zaskakująca, ani trudna, jak by się mogło wydawać. Chociaż głód, pragnienie i ból mają podstawy fizjologiczne, zawierają również silny składnik psychologiczny. Dlatego właśnie sugestie, medytacje, hipnoza, placebo, sposób zachowania się lekarza przy łóżku chorego czy połączenie wszystkich wymienionych mogą osłabić odczuwany ból. Eksperymentalna psychologia społeczna pokazała, że w warunkach silnego pobudzenia wywołanego dysonansem zwykli ludzie, bez szczególnych umiejętności w zakresie hipnozy czy medytacji, są w stanie osiągnąć to samo na własny użytek.

Philip Zimbardo³⁶ na przykład poddał uczestników swojego badania intensywnym wstrząsom elektrycznym. Połowa z nich znajdowała się w warunku silnego dysonansu – czyli zostali nakłonieni do dobrowolnego uczestnictwa z bardzo niewielkim uzasadnieniem zewnętrznym. Druga połowa odczuwała nieznaczny dysonans – nie mieli wyboru, co dostarczyło im mnóstwa zewnętrznych uzasadnień. Ludzie w warunku silnego dysonansu zgłaszali słabszy ból niż ci w warunku niewielkiego dysonansu. Nawet fizjologiczna reakcja na ból, mierzona reakcją skórno-galwaniczną, była mniej intensywna, a ból nie przeszkadzał tak bardzo w wykonywaniu zadań. Czyli uczestnicy ci nie tylko zgłaszali mniejszy ból niż grupa doświadczająca niewielkiego dysonansu, ale obiektywnie mniej się nim przejmowali.

Podobne wyniki uzyskano w przypadku głodu i pragnienia. Jack Brehm³⁷ opisał serię eksperymentów, w których ludzi poddawano długotrwałej deprywacji jedzenia lub picia. Podobnie jak uczestnicy eksperymentu Zimbardo, niektórzy mieli niewielkie zewnętrzne uzasadnienie przechodzenia przez to nieprzyjemne doświadczenie, inni zaś mogli wyjaśnić swój udział mnóstwem czynników zewnętrznych. W oddzielnych eksperymentach dla głodu i pragnienia Brehm wykazał, że uczestnicy z silnym dysonansem zgłaszali słabszy głód (lub pragnienie) niż ci ze słabym dysonansem, pozbawieni jedzenia (lub wody) przez taki sam okres. I tutaj także nie była to wyłącznie słowna deklaracja. Po zakończeniu eksperymentu, gdy wszystkim uczestnikom pozwolono jeść (lub pić), ci z silnym dysonansem jedli (i pili) mniej niż ci ze słabym.

Co składa się na uzasadnienie zewnętrzne?

Zysk finansowy lub przymus zrobienia czegoś nie są jedynymi formami zewnętrznego uzasadnienia. Ludzi można przekonać do mówienia czy

robienia rzeczy sprzecznych z ich przekonaniami bądź preferencjami, kusząc ich innymi nagrodami, takimi jak pochwała czy potrzeba zadowolenia innych. Co więcej, większość z nas na prośbę dobrego przyjaciela o wyświadczenie mu przysługi zapewne zgodziłaby się zrobić coś, czego normalnie by się nie podjęła. Sięgając po nieco naciągany przykład, założmy, że przyjaciel prosi cię o zjedzenie nietypowej potrawy, którą nauczył się właśnie przyrządzać na zajęciach z „egzotycznego gotowania”. Żeby wszystko stało się ciekawsze, przyjmijmy, że chodzi o smażonego konika polnego. A teraz wyobraź sobie, że ktoś, kogo nie lubisz, prosi cię, byś wbił zęby w smażonego owada.

Gotów? Powiedzmy, że byłeś twardy i zjadłeś konika. Jak myślisz, w której z dwóch sytuacji smakował ci bardziej? Oferowany przez przyjaciela czy przez kogoś, do kogo nie pałasz sympatią? Rozsądek podpowiada, że smaczniejszy powinien być pasikonik podany przez przyjaciela. Ostatecznie przyjaciołom można ufać, dlatego są pewniejszym źródłem informacji niż ktoś, kogo nie lubisz. Ale zastanów się przez chwilę. W których okolicznościach występuje słabsze uzasadnienie zewnętrzne? Wbrew zdrowemu rozsądkowi teoria dysonansu poznawczego wskaże, że bardziej polubisz smażone pasikoniki, jeśli zjesz je na prośbę osoby **nielubianej**. Twoje przekonanie, że jedzenie koników polnych jest wstrętne, będzie sprzeczne z faktem, że właśnie jednego spożyłeś. Jeśli poprosił cię o to **przyjaciel**, będziesz miał wystarczające zewnętrzne uzasadnienie zjedzenia owada – sprawiłeś przyjemność komuś, kogo lubisz. Nie będziesz miał zewnętrznego uzasadnienia schrupania pasikonika, jeśli zrobiłeś to na prośbę kogoś, kogo nie lubisz. Jak w tym przypadku uzasadnić przed sobą samym zachowanie sprzeczne z własnym przekonaniem? Prosto: polubić smażone pasikoniki. „Hm, to naprawdę pyszne stwory”. Philip Zimbardo z zespołem³⁸ poprosili oficera o wydanie

polecenia zjedzenia pasikoników grupie rezerwowych. Żołnierze oceniali, na ile je lubią przed konsumpcją i po spróbowaniu, i uznawali pasikoniki za o wiele smaczniejsze, jeśli oficer wypowiadający polecenie zachowywał się jak palant, niż wtedy, kiedy zachowywał się przyjaźnie i sympatycznie.

Niewystarczająca kara

Bezdyskusyjnym uzasadnieniem zachowywania się w określony sposób jest pewność, że jeśli tego nie zrobisz, zostaniesz ukarany. Wiemy, że jeśli przekroczymy dozwoloną prędkość i zostaniemy przyłapani, zapłacimy mandat, a jeśli będzie się nam to przytrafiało zbyt często, stracimy prawo jazdy. Uczymy się więc przestrzegania obowiązujących ograniczeń prędkości, gdy w okolicy jest policja. Uczniowie wiedzą, że jeśli będą oszukiwać podczas sprawdzianu i zostaną przyłapani, mogą zostać upokorzeni przez nauczyciela i surowo ukarani. Uczą się więc nie oszukiwać, kiedy nauczyciel jest w klasie i ich pilnuje. Ale czy groźba kary uczy ludzi nieprzekraczania prędkości i nieoszukiwania na sprawdzianach? Nie sądzę. Moim zdaniem uczy, jak uniknąć zostania złapanym. Stosowanie gróźb dotkliwych kar jako sposobu nakłaniania kogoś do powstrzymania się od robienia czegoś, co lubi, wymaga nieustannego nadzoru. O wiele skuteczniejsze i wymagające mniejszych ograniczeń byłoby sprawienie, żeby ktoś polubił zachowania przyczyniające się do zdrowia i dobrego samopoczucia jego samego i innych. Gdyby dzieci lubiły **nie** bić młodszych od siebie, lub **nie** oszukiwać albo **nie** kraść, społeczeństwo mogłoby poluzować nadzór i system kar. Jest rzeczą skrajnie trudną przekonać ludzi (zwłaszcza małe dzieci), że bicie młodszych od siebie nie jest fajne. Można sobie jednak wyobrazić, że w pewnych okolicznościach przekonają oni **sami siebie**, że takie zachowanie nie sprawia im przyjemności.

Wyobraź sobie taką scenę: jesteś rodzicem pięcioletniego chłopca, który uwielbia lać trzyletnią siostrę. Próbowaleś z nim rozmawiać, ale bezskutecznie. A zatem chcąc chronić córkę i uczynić z syna osobę nieco sympatyczniejszą, zaczynasz karać go za agresywne zachowania. Jako rodzic masz do dyspozycji różne kary, od skrajnie łagodnych (surowe spojrzenie) po skrajnie surowe (zmuszanie do dwugodzinnego stania w kącie, miesięczny zakaz oglądania telewizji). Im poważniejsze zagrożenie, tym większe szanse, że twój syn poprawi swoje zachowanie, gdy na niego patrzysz. Ale z dużym prawdopodobieństwem znowu przywali siostrze, gdy tylko się odwrócisz.

Założmy, że zagroziś mu karą łagodną. W każdym przypadku (kary surowej i łagodnej) dziecko odczuwa dysonans. Wie, że nie bije małej siostry, ale wie też, że bardzo, ale to bardzo, chciałoby to zrobić. Kiedy poczuje chęć przywalenia siostrze i tego nie robi, zadaje sobie pytanie: „Jak to się stało, że jej nie przyłożyłem?”. Gdy grozi mu surowa kara, ma gotową odpowiedź w postaci wystarczającego zewnętrznego uzasadnienia: „Nie biję siostry, bo kiedy to zrobię, to ten wielkolud (mój ojciec) postawi mnie do kąta i zakaże na miesiąc oglądania telewizji”. Surowa kara dostarczyła dziecku aż nadto wyjaśnień, dlaczego nie warto bić siostry, kiedy tata patrzy.

Groźba łagodnej kary także sprawia, że dziecko doświadcza dysonansu. Gdy jednak zada sobie pytanie: „Jak to się stało, że nie przyłożyłem młodszej siostrze?”, nie znajduje na nie dobrej odpowiedzi, ponieważ groźba jest tak błaha, że nie zapewnia wystarczającego uzasadnienia. Dziecko nie robi czegoś, co chciałoby zrobić – i chociaż istnieje jakieś wyjaśnienie, to nie jest ono pełne. W tej sytuacji chłopiec nadal doświadcza dysonansu, nie może jednak wytłumaczyć swojego braku działania obawą przed surową karą. Musi znaleźć sposób na uzasadnienie braku agresji

wobec siostry i najlepszym rozwiązaniem wydaje się przekonanie samego siebie, że tak naprawdę to wcale bić jej nie lubi i że w ogóle nie ma ochoty tego robić, a bicie młodszych tak czy siak nie jest fajne. Im mniejsze zagrożenie, tym słabsze zewnętrzne uzasadnienie; im słabsze zewnętrzne uzasadnienie, tym większa potrzeba uzasadnienia wewnętrznego. Danie ludziom możliwości skonstruowania własnego uzasadnienia wewnętrznego może pomóc im wykształcić trwały zestaw wartości.

W celu przetestowania tego pomysłu zaprojektowałem eksperyment w przedszkolu przy Uniwersytecie Harvarda, we współpracy z Merrillem Carlsmithem³⁹. Najpierw poprosiliśmy pięciolatki o ocenę atrakcyjności różnych zabawek. Potem powiedzieliśmy dzieciom, żeby nie bawiły się zabawką, którą uznały za wyjątkowo atrakcyjną. Połowie dzieci zagroziliśmy łagodną karą za złamanie zakazu: „Będę trochę zły”. Z drugą grupą obeszliśmy się surowiej: „Będę bardzo zły; będę zmuszony zabrać wszystkie zabawki i pójść do domu i już nigdy nie wrócę; i pomyślę, że jesteś małym dzidziusiem”. Potem dzieci zostały same, żeby bawić się zabawkami. Wszystkie dzieci oparły się pokusie złamania zakazu bawienia się upragnioną zabawką.

Po powrocie do sali dzieci znowu oceniały atrakcyjność zabawek. Rezultaty były równie zadziwiające, co ekscytujące. Dzieci, którym grożono **łagodnymi** sankcjami uznały teraz zakazane zabawki za mniej atrakcyjne niż wcześniej. Brak właściwego zewnętrznego uzasadnienia dla powstrzymania się od zabawy nimi sprawił, że udało im się przekonać same siebie, że się nie bawiły, ponieważ tak naprawdę wcale te zabawki im się nie podobają. Zakazana zabawka natomiast wciąż pozostawała równie atrakcyjna dla dzieci, którym zapowiedziano surową karę za złamanie zakazu. Nadal oceniały ją jako bardzo upragnioną, czasem nawet bardziej niż podczas poprzedniej oceny, zanim zagrozono im surową karą za

zabawę. Dzieci w warunku eksperymentalnym z surową karą miały dobre zewnętrzne powody, by nie sięgać po tę zabawkę – „ten wielki facet będzie na mnie bardzo zły” – i nie musiały szukać dodatkowych uzasadnień. W rezultacie nadal zabawkę lubiły.

Jonathan Freedman⁴⁰ rozwinął nasze obserwacje i dobitnie pokazał trwałość tego zjawiska. W jego badaniach „najważniejszą zabawką” był niezwykle atrakcyjny robot na baterie, który poruszał się po okolicy i rzucał przedmiotami w nieprzyjaciół. Inne zabawki w porównaniu z robotem wypadały blado. Oczywiście wszystkie dzieci wołały robota. Badacz poprosił je, by nie bawiły się robotem, części dzieci grożąc karą łagodną, innym – surową. Potem wyszedł z przedszkola i nigdy nie wrócił. Kilka tygodni później do placówki przyszła młoda kobieta i badała dzieci kilkoma papierowymi testami. Dzieci nie wiedziały, że kobieta jest współpracowniczką Freedmana ani że jej obecność ma cokolwiek wspólnego z zabawkami i groźbami, z którymi zetknęły się wcześniej. Tak jakoś wyszło, że dzieci wypełniały testy w tym samym pomieszczeniu, w którym swój eksperyment prowadził Freedman – i w którym leżały porozrzucane te same zabawki. Po zebraniu testu badaczka poprosiła dzieci, żeby się przez chwilę zajęły same sobą, aż ona policzy wyniki, pośrednio sugerując, że mogą się pobawić zabawkami, które ktoś zostawił w pomieszczeniu. Większość dzieci, którym kilka tygodni wcześniej zagrożono łagodną karą, odmówiła zabawy robotem i w zamian bawiła się innymi zabawkami. Natomiast większość tych, którym zapowiedziano karę surową, poszła prosto do robota. Surowa kara Freedmana nie była skuteczna w zablokowaniu późniejszych zachowań – ale kara łagodna hamowała je tak samo jak dziewięć tygodni wcześniej.

Co to jest uzasadnienie niewystarczające?

Dotychczas odnosiłem się do sytuacji, w których występuje **niewystarczające** zewnętrzne uzasadnienie oraz **obfitość** zewnętrznych uzasadnień. Pojęcia te wymagają klaryfikacji. W eksperymencie Festingera i Carlsmitha wszyscy uczestnicy tak naprawdę zgodzili się skłamać, także ci, którym zapłacono za to jedynie dolara. W pewnym sensie ten jeden dolar był **adekwatny** – czyli wystarczył, by nakłonić uczestnika do kłamstwa. Nie wystarczył jednak, by zapobiec, że czuł się on głupio. W celu pozbycia się tego uczucia należało zredukować dysonans wynikający z kłamania za tak marną zapłatę. Wymagało to dodatkowego wzmocnienia w postaci przekonania samego siebie, że to nie było wcale aż takie kłamstwo i że zadanie nie było wcale aż takie nudne, na jakie początkowo wyglądało, a właściwie, jeśli spojrzeć na to z odpowiedniej perspektywy, było całkiem ciekawe. W eksperymencie z pasikonikiem przyjaciel **wystarczał**, by przekonać do zjedzenia owada, ale sam fakt zrobienia tego dla przyjaciela nie wystarczał, by to polubić. W eksperymencie z zakazaną zabawką kary były **wystarczające**, by dzieci unikały bawienia się zabawką, ale tylko kara łagodna skutecznie sprawiała, że nie chciały tego robić.

Warto porównać te dane z wynikami Judsona Millsa na temat oszukiwania wśród szóstoklasistów. Przypomnij sobie, że w eksperymencie Millsa decyzja o tym, czy oszukać czy nie, była trudna dla większości dzieci. Właśnie dlatego doświadczyły dysonansu, niezależnie od tego, czy oszukały, czy jednak oparły się pokusie. Jak sądzisz, co by się stało, gdyby nagrody osiągalne dzięki oszustwu były ogromne? Możesz przewidywać, że wielkie nagrody zwiększyłyby pokusę, by oszukać, i dlatego więcej dzieci by to zrobiło. Jeśli jednak korzyści z oszukiwania byłyby astronomiczne, ci, którzy by oszukali, zmieniliby swoją postawę w niewielkim stopniu. Podobnie jak kłamiący studenci w eksperymencie

Festingera i Carlsmitha, którzy otrzymali 20 dolarów, dzieci, które oszukały dla sówitej nagrody, miałyby mniejszą potrzebę redukcjonowania dysonansu, ponieważ dostały **obfite** zewnętrzne uzasadnienie własnego zachowania.

Mills włączył to udoskonalenie do swojego eksperymentu i uzyskane wyniki potwierdziły hipotezę. Osoby, które oszukiwały dla niewielkiej nagrody, ujawniały skłonność do złagodzenia swojej postawy wobec oszukiwania w większym stopniu niż te, które oszukiwały, by dostać dużą nagrodę. Co więcej, osoby, które powstrzymały się od oszustwa mimo pokusy dużej nagrody – wybór prowadzący do powstania silnego dysonansu – umacniały swoją postawę wobec oszukiwania w większym stopniu niż osoby, które zrezygnowały z oszustwa i mniejszej nagrody. Dokładnie tak, jak to przewidziano.

Opisane wyniki mogą cię zaskakiwać. Niektórzy moi studenci dziwili się, dlaczego teoria dysonansu zawsze przewiduje wszystko odwrotnie, niż podpowiada zdrowy rozsądek. Jeśli jednak zrozumiesz tę teorię, jej przewidywania są bardzo sensowne. W zasadzie jeśli chcesz nakłonić kogoś, by zrobił coś tylko raz (lub powstrzymał się od zrobienia tego), kiedy stoisz obok i patrzysz, to zapewnij mu największą możliwą nagrodę (lub najsurowszą karę). Jeżeli proponujesz komuś milion dolarów za stwierdzenie, że przywódca Korei Północnej jest wspaniałym humanistą, albo przyłożysz mu pistolet do głowy i zagroisz, że naciśniesz spust sześciokrotnie, możesz być niemal pewien, że powie absolutnie wszystko, czego sobie zażyczyś – ale w to nie uwierzy. Jeśli zaś chcesz, by ktoś wykształcił zestaw wartości czy przekonań, wedle których będzie postępował również wtedy, kiedy nie patrzysz, to proponuj mu najmniejszą nagrodę prowadzącą do pożądanego zachowania. To sprawi, że przekona on sam siebie, co z kolei zapewni, że

będzie kontynuował robienie tych rzeczy (lub powstrzymywał się od nich) długie lata po tym, jak wyjdiesz z pokoju.

Dysonans, obraz Ja i poczucie własnej wartości

Teraz chcę uwypuklić ważny wyjątek od pierwotnej teorii Festingera, który zawierał się już w niektórych przytaczanych przeze mnie przykładach dysonansu. W eksperymencie Festingera i Carlsmitha oryginalne stwierdzenie dysonansu brzmiało mniej więcej tak: przekonanie „uważam, że zadanie jest nudne” jest niespójne z wiedzą „powiedziałem, że zadanie jest interesujące”. Lata później zacząłem przeformułowywać tę teorię, zwracając większą uwagę na to, jak ludzie myślą o sobie⁴¹. Wykazałem eksperymentalnie, że dysonans jest najbardziej bolesny i jesteśmy najsilniej zdeterminowani, by go zredukować, gdy dochodzi do zagrożenia naszego obrazu samego siebie – gdy zrobiliśmy coś, co narusza sposób, w jaki o sobie myślimy. Jasne, „powiedziałem X”, co jest niespójne z „nie wierzę w X”, ale najważniejsze dla mnie jest w tej sytuacji to, że wprowadzam ludzi w błąd. Wiedza, iż „powiedziałem ludziom coś, w co nie wierzę”, jest niespójna z moim obrazem Ja – „jestem dobrą, uczciwą osobą”.

To przeformułowanie pozwala przewidzieć, że ludzie będą mniej skłonni oszukiwać, jeśli uważają się za uczciwych – a nie za „oszustów” – i kiedy uruchomi się u nich właśnie taki obraz Ja. W jednym z eksperymentów część studentów czytała instrukcję podkreślającą tożsamość („Proszę, nie bądź oszustem”), inni czytali instrukcję uwypuklającą działanie („Proszę, nie oszukuj”). Następnie mieli możliwość oszukania, żądając od eksperymentatora pieniędzy, które im się nie należały. Grupa „Proszę, nie bądź oszustem” oszukiwała o wiele rzadziej, ponieważ to wyzwoliłoby dysonans z ich obrazem Ja podkreślającym

uczciwość. Druga grupa, którą po prostu proszono o powstrzymanie się od zachowania (oszukiwania), żądała ponaddwukrotnie więcej niezarobionych pieniędzy od eksperymentatora niż ludzie, których proszono, aby nie byli „oszustami”. Różnica występowała zarówno w sytuacjach twarzą w twarz, jak i wtedy, kiedy badany działał *online* w warunkach prywatności⁴².

Zrozumienie bólu wywoływanego dysonansem, gdy w grę wchodzi obraz Ja, pozwala nam wczuć się w sytuację osób cierpiących, gdy dwa zasadnicze elementy ich tożsamości pozostają w konflikcie. Na przykład w jednym z badań zastanawiano się, jak homoseksualni mężczyźni, silnie utożsamiający się z Kościołem katolickim, radzą sobie z wypowiedziami duchownych, że Biblia zabrania homoseksualizmu, a Bóg nienawidzi gejów. Jednym ze sposobów na poradzenie sobie z dysonansem byłaby zmiana zachowania – próba stłumienia seksualnego pociągu do mężczyzn, zmiana denominacji lub całkowita rezygnacja z religii. Ci jednak, którzy pozostają w Kościele katolickim mogą zredukować dysonans, mówiąc, że Biblia kładzie nacisk na współczucie i miłość oraz – wskazując na ograniczenia duchownego – mogą na przykład stwierdzić: „To nie moja religia promuje uprzedzenia wobec homoseksualistów i taką interpretację Biblii; to ograniczony umysł tego konkretnego kaznodziei”⁴³.

Znaczenie poczucia własnej wartości

Kto twoim zdaniem czuje najsilniejszy dysonans po zrobieniu czegoś okrutnego, głupiego czy niekompetentnego: ktoś, kto ma wysokie czy niskie poczucie własnej wartości? Odpowiedź: są to osoby z najwyższym poczuciem własnej wartości. Doświadczają największego dysonansu, gdy zachowują się w sposób sprzeczny z własnym wysokim mniemaniem o sobie, i będą się usilniej starały go zredukować niż osoby o przeciętnym poziomie poczucia własnej wartości⁴⁴. Natomiast jeśli osoby z niskim

poczuciem własnej wartości zrobią coś nieporadnego czy nieetycznego, nie odczuwają aż takiego dysonansu, ponieważ poczucie „zrobiłem paskudną rzecz” współbrzmi z ich obrazem Ja, czyli przeświadczeniem „jestem nieudacznikiem, często robię paskudne rzeczy”. Psychopaci są dość odporni na dysonans wywoływany złym zachowaniem, ponieważ świadomość „właśnie potraktowałem tego człowieka bezdusznie i bez serca” jest spójna z przekonaniem „jestem naprawdę dobry w manipulowaniu tymi wszystkimi głupimi ludźmi, którzy nie są w stanie mnie przejrzeć”⁴⁵. Jedną z poważnych korzyści mojej modyfikacji teorii dysonansu poznawczego jest to, że uwzględnienie obrazu Ja psychopaty i ludzi z niskim poczuciem własnej wartości zwiększa precyzję przewidywań formułowanych na jej podstawie.

Moje przeformułowanie teorii dysonansu poznawczego pierwotnie opierało się na założeniu, że większość ludzi pragnie zachować dobre mniemanie o sobie. Jeżeli zrobią coś okrutnego, bezmyślnego lub niezdarnego, zagrożone zostaje ich poczucie własnej wartości – ponieważ wtedy czują, że **są** okrutni, bezmyślni czy niezdarni. W tysiącach eksperymentów zainspirowanych teorią dysonansu poznawczego najwyraźniejsze wyniki otrzymywano tam, gdzie dochodziło do zagrożenia poczucia własnej wartości.

Testowałem ten pomysł we współpracy z Davidem Metteem⁴⁶. Przewidywaliśmy, że mając możliwość oszukiwania podczas gry w karty, osoby z niskim mniemaniem o sobie będą bardziej skłonne oszukiwać niż te z wysokim poczuciem własnej wartości. Przewidywaliśmy, że jeśli ludzie doświadczyli czasowego spadku poczucia własnej wartości (np. jeżeli właśnie zostali porzuceni czy zawalili egzamin) i czują się zdolowani i bezwartościowi, rośnie szansa, że będą oszukiwali podczas gry w karty,

kopną psa lub zrobią inne nieczne rzeczy. W konsekwencji czucia się podłym człowiekiem dopuszczają się podłych czynów.

W naszym eksperymencie czasowo modyfikowaliśmy poczucie własnej wartości studentów, przekazując im fałszywe informacje na temat ich osobowości. Po wypełnieniu testu osobowości niektórym udzielono pozytywnej informacji zwrotnej i wskazano, że ich wyniki świadczą o tym, iż są dojrzały, interesujący, poważni i tak dalej. Druga grupa uzyskała informację zwrotną sugerującą, że są względnie niedojrzały, nieciekawy, raczej płytki i tym podobne.

Bezpośrednio po tym uczestnicy grali w grę hazardową, pozornie bez związku z inwentarzem osobowości. Pozwolono im grać na pieniądze i poinformowano, że mogą zatrzymać wszystko, co wygrają. W trakcie gry dostali kilka możliwości oszukania, którego praktycznie nie dało się wykryć. Sytuacja była zaaranżowana w taki sposób, że jeżeli student zdecydował się **nie** oszukiwać, przegrywał, natomiast jeśli oszukiwał, mógł być pewien sporej wygranej. Studenci, którzy wcześniej dostali informacje mające obniżyć ich poczucie własnej wartości, oszukiwali zdecydowanie bardziej niż ci, którzy usłyszeli na swój temat informacje budujące owo poczucie. Grupa kontrolna – której nie udzielono żadnych informacji – znalazła się pośrodku.

Takie wyniki sugerują, że rodzice i nauczyciele powinni być wyczuleni na potencjalnie dalekosiężne skutki własnych zachowań, które mogą wpłynąć na poczucie wartości dzieci i uczniów. Jeżeli wysokie mniemanie o sobie może służyć za bufor przeciwko nieuczciwym zachowaniom i promować zachowania pożądane, rozsądne będzie robienie wszystkiego, co w naszej mocy, by pomóc ludziom nauczyć się szacunku do samych siebie. Na poparcie tej idei Geoffrey Cohen z zespołem⁴⁷ pokazał, że dzieci afroamerykańskie dostawały o wiele lepsze oceny, jeśli na początku roku

szkolnego ich poczucie własnej wartości zostało wzmocnione zadaniami, za sprawą których skupiały się na swoich osobistych mocnych stronach i wartościach.

Chcąc uogólnić te wyniki, musimy zachować ostrożność. Wzmacnianie poczucia wartości raczej nie przyniesie pożądanych rezultatów, jeśli jest przeprowadzane sztucznie lub powierzchownie albo jeśli poczucie własnej wartości danej osoby nie jest osadzone w rzeczywistości⁴⁸. Co więcej, bardzo ważne jest, by oddzielać zdrowe **poczucie własnej wartości** od **narcyzmu**, błędnego poczucia wielkości i wyższości nad innymi. Człowiek ze zdrowym, osadzonym w rzeczywistości i uzasadnionym poczuciem własnej wartości, słysząc konstruktywną krytykę, odpowie: „Rety, dziękuję!”. Narcyz tak nie zareaguje.

Roy Baumeister, Brad Bushman i Keith Campbell⁴⁹ wykazali, że narcyz zagrożony krytyką często reaguje na nią agresją, w próbie odzyskania równowagi i odtworzenia zagrożonego obrazu Ja. Badacze prosili uczestników o napisanie wypracowania i wręczenie go partnerowi, który miał poddać je krytyce. Po usłyszeniu krytyki uczestnikom dano możliwość wyrażenia wrogości wobec partnerów – mogli puścić im nieprzyjemny dźwięk, którego głośność sami wybierali. Ludzie przekręcający potencjometr na maksymalną moc byli tymi, którzy uzyskali wysokie wyniki w obu skalach, zarówno poczucia własnej wartości, jak i narcyzmu, i których nadęte mniemanie o sobie zostało zagrożone. Christina Salmivalli ze współpracownikami⁵⁰ sugeruje, że ten zespół „wysokiego narcystycznego poczucia własnej wartości” wcale nie jest prawdziwym wysokim poczuciem własnej wartości. Mniemanie to jest raczej cieniuteńkie, chępliwe i wynika z niepewności. To ten rodzaj poczucia własnej wartości, który znajdziesz u szkolnych agresorów znęcających się nad słabszymi. Dzieciaki z poczuciem naprawdę wysokiej

wartości nie wdają się w przemoc wobec innych dzieci – one stają w obronie ofiar szkolnych łobuzów.

Doszliśmy do miejsca, w którym należy sformułować ogólną zasadę dysonansu i obrazu własnego Ja. Efekty dysonansu są najsilniejsze, kiedy:

- ludzie czują się osobiście odpowiedzialni za swoje działania;
- działania danego człowieka są w konflikcie z zasadniczą cechą jego obrazu Ja;
- działania mają poważne konsekwencje;
- działanie jest nieodwracalne – nie da się go cofnąć.

W tych czterech okolicznościach dysonans jest najsilniejszy, a im silniejszy dysonans, tym bardziej zmienia się postawa. Fakt, że dysonans pojawia się zawsze, kiedy dochodzi do zakwestionowania obrazu Ja, ma wiele interesujących konsekwencji. Przyjrzyjmy się niektórym z nich.

Uzasadnianie wysiłku

Jeśli cierpimy, żeby coś osiągnąć, istnieją spore szanse, że kiedy już to osiągniemy, będzie nam się podobało bardziej niż w sytuacji, gdyby przyszło nam łatwo. A jeśli to coś nie jest atrakcyjne, musimy się trochę umysłowo pogimnastykować, żeby uzasadnić podjęty wysiłek.

Założmy, że jesteś studentem, który decyduje się przystąpić do bractwa. Aby zostać przyjętym, trzeba przejść inicjację. Powiedzmy, że jest ona dość uciążliwa i wymaga wysiłku, znoszenia bólu lub zawstydzenia. Gdy udaje ci się z sukcesem przejść cały obrządek, zostajesz przyjęty. Wprowadzasz się do domu zamieszkanego przez bractwo i okazuje się, że twój nowy współlokator ma kilka kiepskich nawyków: pożycza pieniądze i zapomina

oddać, zostawia brudne ciuchy na twoim łóżku i korzysta z twoich rzeczy bez pytania. Osoba obiektywna uznałaby go za niechlujną łajzę. Ale ty nie jesteś obiektywną osobą. Myśl, że przeszedłeś przez piekło, żeby dostać się do tego bractwa, by zamieszkać z niechlujną łajzą, jest sprzeczna z twoim obrazem siebie jako osoby racjonalnej, inteligentnej i podejmującej dobre decyzje. W celu zredukowania dysonansu będziesz się starał postrzegać współlokatora i twoje doświadczenia z nim w jak najlepszym świetle. I znowu, mamy tu ograniczenia narzucane przez rzeczywistość – nieważne, ile bólu i wysiłku wytrzymałeś – nie ma szans, by niechlujna łajza zamieniła się w księcia z bajki. Z odrobiną pomysłowości możesz jednak sam siebie przekonać, że twój współlokator nie jest taki zły. Coś, co niektórzy nazywają niechlujstwem, ty zaczniesz postrzegać jako postawę wyluzowaną. Ponieważ jest taki miły i taki swobodny w podejściu do spraw materialnych, jest całkowicie zrozumiałe, że czasem pożyczy i zaplamia twoją ulubioną marynarkę i zapomni o 50 dolarach, które ci wisi.

No może nie jest księciem z bajki, ale z całą pewnością da się go tolerować. Zestaw to spojrzenie z postawą, jaką zapewne byś wykształcił, gdybyś nie zainwestował tyle wysiłku. Załóżmy, że wprowadziłeś się do zwykłego akademika na kampusie i trafiłeś do pokoju z tym samym gościem o paskudnych nawykach. Ponieważ ani nie wybierałeś sobie pokoju, ani nie włożyłeś wysiłku, by go dostać, czułbyś niezadowolenie, ale nie dysonans. Ponieważ nie czułbyś dysonansu, nie miałbyś motywacji, by widzieć współlokatora w jak najlepszym świetle. Szybko uznałbyś go za niechlujną łajzę i podjął działania zmierzające ku przeprowadzce.

Podobne spekulacje były testowane w klasycznym eksperymencie, który przeprowadziłem ponad pół wieku temu z moim przyjacielem Judsonem Millsem⁵¹. Studentki zgłaszały się na ochotnika do grupy, która miała się regularnie spotykać w celu dyskusowania o rozmaitych aspektach

psychologii seksu. Kobietom powiedziano, że jeśli chcą się przyłączyć, muszą przejść testy przesiewowe mające zapewnić, że każda osoba dołączająca do grupy jest w stanie otwarcie i swobodnie rozmawiać o seksie. Ta instrukcja przygotowywała grunt pod procedurę inicjacji. Jedna trzecia kobiet została przypisana do ciężkiej procedury inicjacyjnej, wymagającej głośnego recytowania listy obscenicznych wyrazów. Jedna trzecia studentek przeszła procedurę łagodną, gdzie recytowały na głos listę wyrazów związanych z seksem, ale nie obscenicznych, a ostatnia grupa (również jedna trzecia) została zapisana bez przechodzenia wstępnej procedury. Potem każdej uczestniczce pozwolono przysłuchiwać się dyskusji między członkami grupy, do której właśnie dołączyła. Kobiety były przekonane, że słuchają dyskusji prowadzonej na żywo, naprawdę jednak słuchały nagrania – specjalnie zaprojektowanego, by było tak nudne i patetyczne, jak się tylko da. Później każda uczestniczka została poproszona o ocenę dyskusji pod kątem tego, jak jej się podobała, jak była interesująca, jak inteligentni byli uczestnicy i tak dalej.

Wyniki potwierdziły nasze przewidywania: kobietom, które włożyły niewielki wysiłek lub nie musiały zrobić nic, by dostać się do grupy, dyskusja się nie podobała. Były w stanie zobaczyć ją taką, jaką była – nudną stratą czasu. Natomiast kobiety, które musiały przejść trudną inicjację, skutecznie przekonały same siebie, że dyskusja była interesująca i wartościowa.

Inni badacze, wykorzystujący różne rodzaje nieprzyjemnej inicjacji, uzyskali takie same wyniki jak my. Harold Gerard i Grover Mathewson⁵² przeprowadzili eksperyment z podobnymi założeniami jak eksperyment Aronsona i Millsa, tyle że osoby w warunkach ciężkiej inicjacji zamiast listy obscenicznych słów do przeczytania na głos otrzymywały bolesne wstrząsy elektryczne. Uczestnicy, którzy otrzymali serię silnych wstrząsów,

by móc dołączyć do grupy, lubili ją bardziej niż ci, którzy otrzymali wstrząsy łagodne.

Nie chcę nikogo przekonać, że ludzie lubią bolesne doświadczenia – bo nie lubią. Nie twierdzę również, że ludzie lubią coś dlatego, iż kojarzy im się z bólem. Chcę powiedzieć, że jeśli człowiek przechodzi przez trudne lub bolesne doświadczenia, by osiągnąć jakiś cel czy coś uzyskać, ten cel czy rzecz stają się bardziej atrakcyjne – proces określamy jako **uzasadnianie wysiłku** (*justification of effort*). Gdybyś w drodze na spotkanie grupy dyskusyjnej oberwał w głowę doniczką, która spadła z czyjegoś parapetu, nie wpłynęłoby to na twoją ocenę dyskusji. Gdybyś jednak **na ochotnika** zgodził się oberwać tą doniczką, żeby tylko móc dołączyć do grupy, lubiłbyś tę grupę zdecydowanie bardziej⁵³.

Biolog Robert Sapolsky⁵⁴ opisuje zjawisko medyczne, które miało miejsce w XX wieku i ładnie ilustruje uzasadnianie wysiłku. W tym czasie niektórzy szwajcarscy lekarze wierzyli, że są w stanie spowolnić proces starzenia się, wstrzykując mężczyznom testosteron. Sapolsky tak to ujął:

Rozwinęło się istne szaleństwo. Starsi, zamożni panowie meldowali się w znamienitych szwajcarskich sanatoriach na codzienne zastrzyki w tylne części ciała, a zawartość preparatów stanowiły wyciągi z jąder psów, kogutów, małp. W latach 20. XX wieku przedsiębiorcy, głowy państw, znani przywódcy religijni – wszyscy to robili i zgłaszali fenomenalne efekty terapii. Wcale nie dlatego, że metoda działała, ale dlatego, że jeśli płacisz fortunę za bolesne codzienne zastrzyki zawierające wyciąg z jąder psa, to może być to mocny czynnik motywujący, by uznać, że czujesz się jak młody byk. Jeden wielki efekt placebo.

W większości sytuacji rodzących dysonans istnieje więcej niż jeden sposób na jego zredukowanie. Na przykład w eksperymencie z procedurą inicjacyjną kobiety przekonywały siebie, że grupa była interesująca. Czy to jedyna możliwość redukcji dysonansu? Nie. Innym sposobem nadania sensu naszemu wysiłkowi jest zrewidowanie wspomnień – czyli błędne

pamiętanie, jak to było, **zanim** spotkała nas przykrość lub wykonaliśmy ciężką pracę.

W eksperymencie Michaela Conwaya i Michaela Rossa⁵⁵ jedna grupa uczniów uczestniczyła w przereklamowanym kursie poświęconym metodom uczenia się; druga grupa zapisała się, ale ostatecznie nie wzięła w nim udziału. Niezależnie od rzeczywistego uczestnictwa, wszystkich poproszono o ocenę swoich umiejętności uczenia się. Po trzech tygodniach bezużytecznego szkolenia uczniowie chcieli wierzyć, że ich umiejętności się poprawiły, niemniej obiektywne dane wskazywały na brak postępów – wciąż radzili sobie na zajęciach równie źle. Jak mogli zredukować dysonans między „ciężko pracowałem na poprawę” i „nie poprawiłem się”? Udało się to osiągnąć dzięki zmianie wspomnień na temat własnych umiejętności sprzed uczestnictwa w szkoleniu – uczniowie „pamiętali”, jak słabe były ich umiejętności przed kursem i nie doszacowywali tego, co potrafili już wcześniej. Uczniowie, którzy się zapisali, ale nie uczestniczyli w zajęciach, nie ujawniali takich zniekształceń, ich wspomnienia wcześniejszej samooceny były adekwatne. Badanie to może wyjaśniać, dlaczego ludzie wydający pieniądze i poświęcający swój czas na zdobycie formy czują się zadowoleni również wtedy, gdy nie do końca osiągają sukces. Mogą nie być w stanie przekonać siebie, że osiągnęli cele, ale potrafią przeszacować własne postępy przez zniekształcenie wspomnień na temat tego, jak bardzo byli bez formy, zanim rozpoczęli trening. Conway i Ross nazywają tę technikę uzasadniania własnego zachowania „dostaniem tego, czego chcesz, przez rewizję tego, co miałeś”.

Uzasadnianie okrucieństwa

Wielokrotnie podkreślałem, że odczuwamy potrzebę przekonywania samych siebie, że jesteśmy przyzwoitymi, rozsądnymi ludźmi. A teraz wyobraź sobie, że zrobiłeś coś, co poważnie, bezsprzecznie skrzywdziło niewinną osobę: rozpowszechniłeś plotkę na temat znajomego, która okazała się nieprawdziwa, albo wysłałeś partnerowi spontaniczną, paskudną wiadomość tekstową. Twoje przekonanie „jestem dobrym człowiekiem” będzie sprzeczne z wiedzą „skrzywdziłem człowieka”. Jeśli krzywda jest oczywista, nie możesz zredukować dysonansu, zmieniając swoje zdanie na temat wydarzenia, beztrąsko wmawiając sobie, że nie zrobiłeś nic złego. W tej sytuacji najskuteczniejszą metodą zredukowania dysonansu będzie maksymalizacja odpowiedzialności ofiary za twoje działania – wmówienie sobie, że ofiara zasłużyła na to, co dostała, albo swoim zachowaniem, albo tym, że jest złym człowiekiem.

Mechanizm może działać również wtedy, kiedy sam bezpośrednio nie wyrządziłeś ofierze krzywdy, ale jej nie lubiłeś i miałeś nadzieję, że coś jej się stanie. Na przykład w 1970 roku podczas pokojowego protestu przeciwko wojnie w Wietnamie – która wyzwoliła w Stanach Zjednoczonych równie potężną polaryzację polityczną i kulturową, jaką obserwujemy dzisiaj – Gwardia Narodowa Ohio zastrzeliła czterech studentów Kent State University. Dziewięciu innych zostało rannych, jeden sparaliżowany na całe życie. Chociaż nie było wtedy Twittera, plotki rozeszły się szybko: zabite kobiety były w ciąży (czyli, z założenia, puszczalskie); zabici studenci byli cali zawszeni; ofiary miały tak zaawansowaną kiłę, że i tak same by zmarły za jakieś dwa tygodnie, i tak dalej. Plotki były absurdalne i nie było w nich krzty prawdy. Dlaczego miejscowi tak chętnie w nie uwierzyli i ochoczo podawali je dalej? Nie da się tego dowiedzieć ze stuprocentową pewnością, ale zgaduję, że z powodów podobnych do tych wyjaśniających szerzenie się plotek wśród

mieszkańców indyjskich miejscowości po trzęsieniu ziemi: plotki uspokajały.

Wyobraź sobie tę sytuację: Kent jest konserwatywnym, małym miastem w stanie Ohio. Wielu miejscowych było rozwścieczonych radykalnymi zachowaniami niektórych studentów. Być może niektórzy żywili nadzieję, że dostaną oni za swoje, niemniej na śmierć zdecydowanie sobie nie zasłużyli. W tych okolicznościach każda informacja stawiająca ofiary w złym świetle pomagała redukować dysonans, implikując, że tak naprawdę to, że umarły, było w porządku, a przynajmniej, że było nie do uniknięcia – skoro wszyscy byli tak grzeszni i zepsuci. Kilku członków Gwardii Narodowej Ohio z zaciętością twierdziło, że protestujący **zasłużyli** na śmierć, a miejscowa nauczycielka szkoły średniej posunęła się do stwierdzenia, że „każdy, kto pojawia się na ulicach takiego miasta jak Kent z długimi włosami, w brudnym ubraniu lub bosy, zasługuje na to, żeby go zastrzelić”. Dodała, że jej opinia odnosi się również do jej własnych dzieci⁵⁶.

Wprawdzie nieliczni osiągnęli w swoim potępieniu ofiar postawy tak skrajne jak wspomniana nauczycielka, to jednak niemal każdy w pewnych okolicznościach może ulec potrzebie uzasadniania okrucieństwa wobec niewinnych ofiar. Właśnie dlatego tak ważne dla psychologa społecznego jest zrobienie kroku w tył, (chwilowe) wycofanie się z chaosu rzeczywistego świata i przetestowanie hipotez w bardziej kontrolowanym świecie eksperymentalnego laboratorium. W sytuacji idealnej, jeśli chcemy zmierzyć zmianę postaw w wyniku dysonansu, musimy znać postawy **sprzed** wystąpienia zdarzenia wywołującego dysonans.

Taka sytuacja została stworzona w eksperymencie, który przeprowadzili Keith Davis i Edward Jones⁵⁷. Prosili studentów, każdego z osobna, o obejrzenie wywiadu z młodym mężczyzną

(współpracownikiem eksperymentatorów) i przedstawienie swojej ogólnej opinii o nim. Następnie studentów poinstruowano, by przekazali mu przygotowaną wcześniej analizę jego wad. Po powiedzeniu mu rzeczy, które musiały go zranić – że ich zdaniem jest płytki, niegodny zaufania i nudny – studenci przekonywali sami siebie, że zasłużył na to, by go w ten sposób obrazić; cóż, naprawdę **był** płytki i nudny. Opinia studentów na temat tego mężczyzny po bezpośrednim przekazaniu mu bolesnych informacji stała się o wiele bardziej negatywna niż ta, którą sformułowali na początku eksperymentu. Zmiana w postrzeganiu ofiary pojawiła się, mimo że wszyscy uczestnicy badania mieli pełną świadomość, iż nie zrobiła ona nic, by zasłużyć sobie na ich krytykę, i że sami wykonywali jedynie polecenia eksperymentatorów.

David Glass przeprowadził eksperyment, w którym uzyskał podobne rezultaty⁵⁸. Po tym, jak badani zostali nakłonieni do zaaplikowania innym ludziom serii wstrząsów elektrycznych, ci, którzy uważali się za dobrych i porządných ludzi, zohydzali swoje ofiary, kiedy już zadali im ból. Efekty te były najsilniejsze wśród osób z wysokim poczuciem własnej wartości. Jeśli jestem człowiekiem z niskim poczuciem własnej wartości, który wierzy, że zawsze rani uczucia innych ludzi, to wywołanie u kogoś cierpienia nie prowadzi u mnie do jakiegoś szczególnie silnego dysonansu, dlatego mam niewielką potrzebę przekonywania siebie, że ofiara na to zasłużyła. I w tym tkwi cała ironia: właśnie dlatego, że uważam się za taką miłą osobę, kiedy zrobię ci krzywdę, muszę przekonać siebie, że jesteś szują. Ponieważ tacy mili ludzie jak ja nie krzywdzą niewinnych ludzi, musiałeś sobie zasłużyć na każde świństwo, które ci wyrządziłem.

Istnieje pewien warunek ograniczający usprawiedliwianie okrucieństwa: zdolność ofiary do odwetu. Jeśli ofiara może i chce się zemścić, krzywdzący ma poczucie, że wszystko wróci do równowagi

i dlatego nie ma potrzeby uzasadniania własnych działań deprecjonowaniem ofiary. W eksperymencie Ellen Berscheid i jej zespołu⁵⁹ studenci na ochotnika uczestniczyli w badaniu, w którym aplikowali innemu studentowi wstrząs elektryczny. Jak się spodziewano, po zaaplikowaniu wstrząsu studenci deprecjonowali ofiarę. Połowie z nich powiedziano jednak, że nastąpi zmiana – czyli że ich obecna ofiara będzie miała możliwość zaaplikowania wstrząsu **im**. Ci, którzy zakładali, że ofiara będzie miała szanse na odwet, odczuwali słabszy dysonans i nie mieli w związku z tym potrzeby zohydzania ofiar, żeby przekonać samych siebie, iż dostały, na co zasłużyły.

Takie badania mają poważne konsekwencje: pokazują, że ludzie płacą cenę za dokonanie aktów okrucieństwa. Gdy uczestniczymy w wojnie i w wyniku naszych działań ginie wiele niewinnych osób, możemy próbować obwiniać ofiary, by usprawiedliwić swój udział – dotyczy to zwłaszcza ofiar cywilnych, które nie mają możliwości odwetu. Smutnym, acz uniwersalnym zjawiskiem obecnym we wszystkich kulturach jest nasza skłonność do **dehumanizacji** (*dehumanize*) wrogów, przez wymyślanie im okrutnych przezwisk i uznawanie za „robactwo”, „zwierzęta”, „bestie” i inne nieludzkie stworzenia. Podczas II wojny światowej Amerykanie nazywali Japończyków *Japs* („Japońcy”), przedstawiając ich jako podstępnych i diabolicznych; podczas wojny w Wietnamie amerykańscy żołnierze nazywali Wietnamczyków *gooks* („żółtki”); podczas wojny w Iraku i Afganistanie amerykańskie wojsko określało wrogów mianem *ragheads* („szmatogłowi”) w nawiązaniu do turbanów i innych nakryć głowy noszonych przez wielu Arabów i muzułmanów. Używanie takiego języka jest sposobem na redukcję dysonansu: „Jestem dobrym człowiekiem, ale walczymy i zabijamy tych ludzi; dlatego muszą zasługiwać na to, co im się przytrafia, ponieważ w przeciwieństwie do nas

nie są w pełni ludźmi”. Kiedy już nam się to udało, uważaj – odczłowieczenie sprawia, że ranienie i zabijanie „podludzi” przychodzi o wiele łatwiej niż krzywdzenie i zabijanie ludzi. Dlatego taki sposób redukcji dysonansu zwiększa prawdopodobieństwo, że potworności, których gotowi jesteśmy się dopuścić, teraz będą usprawiedliwieniem dla popełniania następnych⁶⁰.

Ludzie często usprawiedliwiają też inne czyny, oprócz przemocy towarzyszącej wojnom, którymi karmią się wrogość i dyskryminacja. Sięgnijmy po szalony przykład. Wyobraź sobie, że żyjesz w społeczności, w której biednym dzieciom, w większości czarnym i latynoskim, zablokowano dostęp do pierwszorzędnych szkół publicznych. Mogą uzyskać drugorzędne, często ogłupiające wykształcenie. W rezultacie są gorzej wykształcone i słabiej zmotywowane niż białe dzieci z klas średniej i wyższej, więc wypadają słabo w testach osiągnięć. Taka sytuacja jest dla przywódców wprost wymarzona do uzasadniania *status quo* i redukcji dysonansu. „Widzisz, te dzieci są głupie i niewyuczone (ponieważ słabo wypadają w testach osiągnięć); spójrz, jacy jesteśmy rozsądni, że zdecydowaliśmy się nie marnować ciężko zarobionych pieniędzy podatników na zapewnianie im dobrej edukacji”, powiedzą. Ta samospelniająca się przepowiednia dostarcza idealnego uzasadnienia dalszego zaniedbywania osób mniej uprzywilejowanych. John Jost ze współpracownikami⁶¹ badali to zjawisko, które nazwali **legitymizacją systemu**: wielu ludzi urodzonych na najwyższych szczeblach społecznej drabiny, dysponujących największym bogactwem i władzą, usprawiedliwia tę pozycję wierząc, że im się ona należy w związku z ich wyjątkowymi zdolnościami i wrodzonym talentem, ci biedni zaś, walczący o byt ludzie są po prostu zbyt niezdolni i zdemotywowani, by odnieść sukces. Trener

footballu Barry Switzer powiedział kiedyś: „Niektórzy ludzie rodzą się w trzeciej bazie i idą przez życie, wierząc, że uderzyli «triple’a»”.

W ostatecznej analizie, co uparcie powtarzam, ludzie są odpowiedzialni za własne działania. Nie każdy dehumanizuje przeciwników lub ludzi w gorszej sytuacji ekonomicznej albo nawet wrogów własnego narodu. Teoria dysonansu pokazuje natomiast mechanizmy leżące u źródeł odczłowieczania – powody, dla których tak wielu ucieka się do zohydzania innych, chcąc zachować obraz siebie jako osoby prawej, moralnej i dobrej. W tych badaniach można się jednak doszukać dobrych wiadomości. Ponieważ odczłowieczanie innych wynika z pragnienia, by samemu czuć się lepiej ze sobą w obliczu ich krzywdy, wyrażanie naszych negatywnych emocji – odrazy, troski, szoku, przerażenia – wyzwalanych przez widok krzywdy ofiar eliminuje potrzebę dehumanizowania ich.

Przyjrzyjmy się eksperymentowi Kenta Harbera i współpracowników⁶². Uczestnicy oglądali potwornie brutalną i plastyczną scenę z filmu *Oskarżeni*, w której młoda kobieta, Sarah, flirtuje i tańczy z mężczyzną. Ten staje się coraz bardziej seksualnie napastliwy i ją obmacuje. Dziewczyna z narastającym przerażeniem usiłuje go powstrzymać, on jednak przygniata ją swoim ciężarem i gwałci. Pozostali goście baru dołączają do napaści, chociaż dziewczyna z całych sił stara się bronić. W scenie Sarah jest przedstawiona jako ofiara, która nie chciała tego, co ją spotkało. Ale widać też, jak wcześniej dużo pije, ma na sobie ubrania odsłaniające sporo ciała i prowokacyjnie tańczy. Nic, co robi, w żaden sposób nie usprawiedliwia brutalnego ataku, jednak jej strój i zachowanie dostarczają amunicji widzom z inklinacją do „obwiniania ofiary”. Po obejrzeniu sceny poproszono uczestników badania o spisanie swojej oceny tego, co zobaczyli. Grupa „tłumienia” została poproszona o stłumienie swoich uczuć i opisanie wyłącznie szczegółowych faktów, na przykład

w co byli ubrani uczestnicy zajęcia. Uczestnicy w grupie „ujawnienia” mieli natomiast swobodnie wyrażać najgłębsze myśli i uczucia o obejrzanym filmie. Tydzień później wszyscy oceniali Sarah. Czy źle oceniła sytuację? Czy mogła zrobić więcej, żeby się ochronić? Czy była sympatyczna, nieodpowiedzialna, moralna? Czy jest osobą, z którą uczestnicy mogą się utożsamić? Czy sama ściągnęła na siebie to, co jej się przytrafiło? Na podstawie odpowiedzi stworzono miarę obwiniania. Im więcej stresu uczestnicy potwierdzili i wyrazili, tym mniej obwiniali ofiarę. Natomiast ci, którym kazano stłumić emocje, czynili to chętniej.

Wygląda na to, że obwinianie ofiary jest zakorzenione w ludzkiej potrzebie usprawiedliwienia siebie i naszych postaw wobec tych, którym się gorzej powodzi, którzy padli ofiarą przestępstw, biedy czy tragicznych wydarzeń. I co ważne, można go czasem uniknąć, przyznając się do własnego stresu i ludzkich emocji i wyrażając je, zanim przekształcą się w coś nieprzyjemnego.

Psychologia nieuchronności

George Bernard Shaw bardzo cierpiał z powodu alkoholizmu swojego ojca, ale starał się to bagatelizować. Napisał kiedyś: „Jeśli nie potrafisz pozbyć się rodzinnego trupa, spraw, żeby zaczął tańczyć”⁶³. W pewnym sensie teoria dysonansu opisuje sposoby, jak tego dokonać – jak ludzie starają się zrobić możliwie najlepszy użytek z przykrości, które wydarzyły się w ich życiu. Jest to szczególnie prawdziwe dla sytuacji, które są zarówno negatywne, jak i nieuchronne.

Cóż jest w życiu małych dzieci bardziej nieprzyjemne i nieuchronne od konieczności zjedzenia znienawidzonych warzyw? W jednym z eksperymentów Jack Brehm⁶⁴ przekonał dzieci, by na ochotnika zjadły

warzywo, które wcześniej wskazały jako okropnie nie lubiane. Później badacz przekonał połowę dzieci, że będą jadły o wiele więcej tego warzywa w przyszłości, pozostali uczestnicy takiej informacji nie dostali. Dzieci przeświadczone o konieczności jedzenia warzywa w przyszłości, zdołały przekonać same siebie, że nie jest aż takie złe. Krótko mówiąc, przekonanie „nie znoszę tego warzywa” jest niespójne z wiedzą „będę je jeść w przyszłości”. Dla redukcji dysonansu dzieci zaczęły wierzyć, że warzywo nie było wcale takie paskudne, jak je wcześniej oceniały.

John Darley i Ellen Berscheid⁶⁵ wykazali, że zjawisko zaobserwowane w odniesieniu do warzyw występuje również w odniesieniu do ludzi. W eksperymencie studentki brały na ochotnika udział w serii spotkań, podczas których każda omawiała swoje zachowania i standardy seksualne z nieznajomą. Przed rozpoczęciem dyskusji uczestniczki dostały po dwie ulotki z opisem osobowości młodej kobiety, która rzekomo zgłosiła się do tego samego doświadczenia. Opis zawierał mieszankę cech pozytywnych i negatywnych. Połowa studentek sądziła, że będzie rozmawiała z osobą opisaną w ulotce A, połowa – że z tą z ulotki B. Przed spotkaniem uczestniczki poproszono o ocenę każdej z opisanych kobiet na podstawie ulotki z informacjami o ich osobowości. Osoby przekonane, że nieuchronnie będą się dzieliły intymnymi sekretami z osobą opisaną na ulotce A, oceniały ją zdecydowanie lepiej niż tę z ulotki B, natomiast studentki przekonane o nieuniknionej rozmowie z osobą z ulotki B oceniały właśnie ją jako tę sympatyczniejszą. Wiedza, że nie da się uniknąć spędzenia czasu z drugą osobą, wzmacnia jej pozytywne elementy – a przynajmniej osłabia negatywne.

Ludzie starają się zrobić możliwie najlepszy użytek z tego, co i tak z całą pewnością nastąpi. Tak jak w przypadku warzyw, nieuchronność wzmacnia pozytywne uczucia. Osłabianie elementów negatywnych jest

strategią przystosowawczą, jeśli czeka nas nie lubiane warzywo lub spotkanie z nową osobą – czasami może mieć jednak katastrofalne skutki. Mieszkańcy Zachodniego Wybrzeża, zwłaszcza Kalifornii, wiedzą na przykład, że pewnego dnia dojdzie tam do potężnego trzęsienia ziemi. Ludzie racjonalni powinni bez cienia wątpliwości uznać niebezpieczeństwo i podjąć wszelkie możliwe działania, by się na nie przygotować, dowiadując się wszystkiego, co się da, i podejmując środki ostrożności, prawda? Nie. Nawet pośród osób wykształconych typową reakcją na nieuchronną katastrofę jest nieprzygotowywanie się do niej. Darrin Lehman i Shelley Taylor⁶⁶ przeprowadzili wywiady z grupą 120 studentów Uniwersytetu Kalifornijskiego w Los Angeles (University of California, Los Angeles, UCLA) i wykazali, że mimo wiedzy o zagrożeniu trzęsieniem ziemi tylko 5% podjęło jakieś działania (np. zlokalizowanie najbliższej gaśnicy). Tylko jedna trzecia wiedziała, że najlepszą rzeczą podczas trzęsienia ziemi jest schowanie się pod biurkiem lub innym solidnym meblem. Żaden z badanych studentów nie zrobił nawet jednej rzeczy z listy działań zaradczych rekomendowanych przez ekspertów.

Style radzenia sobie były różne w zależności od sytuacji życiowej studentów. Ci mieszkający w miejscach sejsmicznie zagrożonych częściej od tych żyjących we względnie bezpiecznych regionach radzili sobie ze zbliżającą się katastrofą poprzez odmowę myślenia na ten temat lub minimalizowanie spodziewanych zniszczeń. Jeśli masz niemal stuprocentową pewność, że trzęsienie ziemi wystąpi, jak możesz uzasadniać dalsze życie w niebezpiecznym miejscu? To bardzo proste – zaprzeczasz, że będzie jakiegokolwiek trzęsienia ziemi i odmawiasz myślenia na ten temat. Reakcje usprawiedliwiające własne działania w odpowiedzi na groźne i nieuchronne wydarzenia mogą dawać krótkotrwałe poczucie bezpieczeństwa. Gdy jednak powstrzymują przed podejmowaniem kroków

zapewniających nam realne bezpieczeństwo, długookresowo mogą okazać się śmiertelne w skutkach.

Być może zauważyłeś dziwną różnicę między dziećmi stającymi przed koniecznością jedzenia nielubianego warzywa czy studentek mających nieuchronnie spotkać się z drugą osobą z jednej strony a reakcjami studentów UCLA na zagrożenie nadciągającym trzęsieniem ziemi – z drugiej. W pierwszym przypadku ludzie akceptują nieuniknioność i przyjmują postawy podkreślające pozytywne charakterystyki nieuchronnego zdarzenia. W tej drugiej sytuacji jednak mamy do czynienia z konfrontacją z wysoce prawdopodobnym wydarzeniem, które zagraża życiu i jest w dużej mierze niekontrolowalne. Przededefiniowanie potężnego trzęsienia ziemi jako wydarzenia pożądanego, a przynajmniej niestanowiącego katastrofy, wykracza poza możliwości ludzkiej wyobraźni. Nie umiemy zapobiegać trzęsieniom ziemi. Możemy mieć nadzieję, że właściwie na nie zareagujemy, bez pewności, że środki zaradcze naprawdę pozwolą nam się uratować. Charakter naszej reakcji może więc zależeć od wiary, że środki zaradcze rzeczywiście zwiększają naszą kontrolę nad tym, co nieuniknione. Jeżeli takie kroki wydają się daremne, perspektywa podejmowania wysiłku tylko dodatkowo nasili odczuwany dysonans. W takich okolicznościach uzasadniamy brak podejmowanych działań zaradczych, zaprzeczając prawdopodobieństwu potencjalnej katastrofy lub znacząco pomniejszając jej siłę.

Widzisz, dokąd to prowadzi? Naukowcy doszli do międzynarodowego konsensusu, że globalne ocieplenie stanowi poważne zagrożenie dla planety. Mimo to wielu Amerykanów pozostaje niewzruszonych lub uważa, że zmiana klimatu to „bzdura”. Teoria dysonansu sugeruje, że jeśli naukowcy chcą zmotywować ludzi do podjęcia natychmiastowych działań przeciwdziałających globalnemu ociepleniu, muszą koniecznie ich

przekonać, że zrobienie czegoś w tym kierunku podlega ich kontroli. Samo piętrzenie strachu doprowadzi raczej do zaprzeczania zjawisku lub do aktywnego ignorowania dowodów naukowych.

Praktyczne zastosowania teorii dysonansu

Jedną z przyczyn tak dużego zainteresowania teorią dysonansu i tak licznych badań, dla których była inspiracją, jest jej zdolność przewidywania ludzkich zachowań niezgodnych ze zdrowym rozsądkiem. Co więcej, teoria dysonansu wyjaśnia wiele zjawisk, od rozpowszechniania się plotek po zmianę postaw i zachowań, od uprawiania bezpiecznego seksu po ograniczanie dyskryminacji rasowej. Poza tym, że pomaga nam rozumieć i przewidywać, teoria ma też konkretną wartość, jeżeli da się ją praktycznie zastosować i przełożyć na korzyści dla ludzi. Przechodzę teraz do kilku ważnych zastosowań teorii dysonansu poznawczego.

Prezerwatywy i zachowanie zasobów

Jak już widzieliśmy na przykładzie (nie)przygotowywania się na trzęsienie ziemi, jedną z metod nieodczuwania dysonansu jest konsekwentne odmawianie dokładnego przyjrzenia się własnym zachowaniom. W latach 80. XX wieku prawie 17 tysięcy Amerykanów umarło z powodu epidemii AIDS i wydano setki milionów dolarów na kampanie prewencyjne w mediach. I chociaż były one całkiem skuteczne w przekazywaniu informacji o sposobach rozprzestrzeniania się choroby i o znaczeniu prezerwatyw dla bezpiecznego seksu, nie odnosiły sukcesów w przeciwdziałaniu ryzykownym zachowaniom seksualnym. Aktywni seksualnie studenci płci męskiej wiedzieli, że AIDS jest poważnym problemem, niemniej jedynie niewielki ich odsetek regularnie stosował

prezerwatywy. Zapytani o powody, podawali dobrze znane uzasadnienia: prezerwatywy są niewygodne, nieromantyczne i przypominają o chorobie. (Ludzie ogólnie nie lubią myśleć o śmierci, gdy za chwilę mają się kochać). Jak wielokrotnie wykazywali naukowcy, ludzie konsekwentnie sami się oszukują – w tym przypadku wierząc, że wprowadzie AIDS jest poważnym zagrożeniem, ale oni sami nie są w grupie ryzyka⁶⁷. Skoro środki masowego przekazu były nieskuteczne, to czy istnieje cokolwiek, co pozwoli położyć kres ludzkiemu zaprzeczaniu?

Podczas szczytu epidemii AIDS wspólnie ze studentami opracowaliśmy metodę przekonywania mężczyzn do stosowania prezerwatyw, wykorzystując pewną wersję omawianego wcześniej paradygmatu „powiedzieć znaczy uwierzyć”. W typowym eksperymencie tego rodzaju prosi się ludzi o wygłoszenie mowy popierającej stanowisko sprzeczne z ich przekonaniami. To rodzi dysonans, który jest redukowany zmianą postawy w kierunku tez zawartych w przemowie. Zastanawiałem się, czy można to wykorzystać do epidemii AIDS.

Jako badacz natknąłem się na następującą trudność: w kwestii bezpiecznego seksu niemal wszyscy wiedzieli, co **powinni** robić, tyle że niemal nikt robić tego nie chciał. Jak zatem sprawić, by mężczyźni poczuli dysonans, argumentując, że korzystanie z prezerwatyw jest dobre w sytuacji, w której niemal wszyscy tak właśnie uważają? Ot dylemat. I udało nam się znaleźć rozwiązanie: ponieważ mężczyźni chronili się przed dysonansem za pomocą mechanizmu zaprzeczania, eksperymentatorzy postanowili się przez niego przebić, konfrontując uczestników z ich własną hipokryzją. Metoda okazała się tak skuteczna, że zyskała odrębną nazwę – **paradygmat hipokryzji**. Opiera się na tym, że niemal każdy z nas dąży do integralności.

Zaczęliśmy od poproszenia studentów o przygotowanie mowy na temat zagrożenia AIDS i opowiedzenia się za stosowaniem prezerwatywy „za każdym razem, kiedy uprawiasz seks”⁶⁸. Studenci ochoczo przystępowali do działania, ponieważ każdy z nich był przekonany, że aktywni seksualnie mężczyźni powinni używać prezerwatyw. (Znaczący, ci inni mężczyźni). W jednym warunku eksperymentalnym studenci po prostu przygotowywali argumenty. W drugim po przygotowaniu argumentów poproszono o przedstawienie ich przed kamerą, by powstało wideo pokazywane później uczniom szkół średnich w ramach zajęć z edukacji seksualnej. Przed wygłoszeniem swojej mowy połowie studentów z każdej z dwóch grup uzmysłowiono ich własne przeszłe doświadczenia niestosowania prezerwatyw, prosząc o stworzenie listy okoliczności ze swojego życia, w których użycie prezerwatywy wydało im się szczególnie trudne, krępujące lub „niemożliwe”.

Zasadniczo po tym zabiegu – uświadomieniu sobie własnych oporów przez używanie prezerwatyw – uczestnicy nagrywający film dla uczniów szkół średnich byli w stanie silnego dysonansu. Uświadomiliśmy im ich własną hipokryzję w głoszeniu przed uczniami zasad właściwego zachowania, do których sami się nie stosowali. Żeby uniknąć poczucia, że są hipokrytami, i w celu utrzymania poczucia własnej wartości musieliby zacząć się stosować do swoich nauk. I dokładnie to udało nam się wykazać. Studenci w warunku hipokryzji zdecydowanie częściej kupowali prezerwatywy (wyłożone w gablocie poza salą, w której prowadzony był eksperyment) niż uczestnicy wszystkich innych odmian eksperymentu. Co więcej, kilka miesięcy później duża część studentów z tego warunku eksperymentalnego podała, że regularnie używa prezerwatyw.

Paradygmat hipokryzji wykorzystywano również do innych problemów, na przykład oszczędzania wody. W publicznych prysznicach na

Uniwersytecie Kalifornijskim proszono kobiety o podpisanie petycji i zgodę na wykorzystanie ich nazwiska w kampanii mającej przekonać ludzi do brania krótkich pryszniców. Po podpisaniu petycji ich nazwisko było wklejane na znak z napisem: „BIERZ KRÓTKI PRYSZNIC. SKORO JA MOGĘ, TY TEŻ DASZ RADE!”. Po dodaniu nazwiska niektóre studentki poproszono o przypomnienie sobie wszystkich sytuacji, w których w ciągu ostatniego miesiąca przedłużały prysznic, co uwydatniało dysonans między tym, co głosiły, a tym, co robiły. Później kobiety były obserwowane (dyskretnie) i mierzono czas spędzany pod prysznicem. Te, którym uświadomiono hipokryzję, spędzały pod prysznicem istotnie mniej czasu. Po ten rodzaj autoperswazji można sięgnąć zawsze wtedy, kiedy chcemy, by ludzie robili w większym stopniu to, co i tak już uważają za właściwe – jak ćwiczenia fizyczne, uczenie się, segregowanie śmieci, stosowanie kremów z filtrem – co tylko przyjdzie ci do głowy⁶⁹.

Nowe światło na problem władzy przywódców kultów

Teoria dysonansu okazała się użyteczna do pogłębienia zrozumienia zjawisk całkowicie wykraczających poza nasze możliwości pojmowania – jak potężna władza, jaką mają przywódcy różnych kultów, na przykład Jim Jones (masakra w Jonestown w Gujanie) i Marshall Herff Applewhite (grupowe samobójstwo kultu Heaven's Gate) nad sercami i umysłami swoich wyznawców. Skupmy się na masakrze w Jonestown, opisanej już w rozdziale 1. Jak to możliwe, by jeden człowiek miał władzę tak potężną, aby na jego polecenie setki ludzi zabiły własne dzieci i siebie? Tragedia, która rozegrała się w Jonestown, jest zbyt złożona, by dało się ją w pełni zrozumieć dzięki jednemu wyjaśnieniu. Pewna wskazówka płynie jednak z opisywanego już zjawiska stopy w drzwiach: Jim Jones budował zaufanie

wyznawców krok po kroku. Dogłębna analiza pokazuje ich rosnące oddanie.

Zacznijmy od początku. Łatwo zrozumieć, w jaki sposób charyzmatyczny przywódca pokroju Jonesa może wyciągać pieniądze od członków swojego kościoła. Po tym, jak zgodzili się wpłacić niewielką kwotę w reakcji na przesłanie o pokoju i uniwersalnym braterstwie, zesłi z piramidy w wyznaczonym przez niego kierunku – i poczuli potrzebę uzasadnienia swojej decyzji o przekazaniu datku. Dlatego może zażądać więcej – i więcej dostaje. Następnie nakłania ludzi do sprzedania własnych domów i przekazania pieniędzy kościołowi. Niedługo po tym kilku jego zwolenników podbija stawkę, porzucając rodziny i przyjaciół, by zacząć wszystko od nowa w dziwnym i trudnym środowisku Gujany. Nie tylko ciężko tam pracują (zwiększając swoje zaangażowanie poprzez uzasadnianie całego tego wysiłku oraz zainwestowania pieniędzy i czasu), lecz także pozostają odcięci od potencjalnie odmiennych opinii, wszak w ich otoczeniu są sami żarliwi wyznawcy. W kolejnym kroku Jones daje sobie prawo do uprawiania seksu z żonami wyznawców, którzy się na to godzą, choć może niechętnie. Następnie, jako wstęp do głównego wydarzenia, nakłania zwolenników do popełnienia serii udawanych samobójstw rytualnych w ramach testu lojalności i posłuszeństwa. I tak krok po kroku zaangażowanie wyznawców Jima Jonesa rośnie. Każdy krok sam w sobie nie jest krokiem znacząco oddalającym wyznawców od poprzedniego, jednak krok ostatni od tego pierwszego dzieli przepaść.

Dysonans na scenie światowej

Nasz codzienny dysonans jest zazwyczaj niegroźny i pomaga nam podchodzić do decyzji i wyborów z jak najmniejszą rozpaczą czy żalem.

Niemniej historia Jonestown pokazuje, że nie sposób przecenić niebezpieczeństw, jakie stwarza podatność na potrzebę redukcji dysonansu.

Założmy, że jakiś szaleniec podbił twój kraj i postanowił wyeliminować wszystkich członków grupy wyznaniowej, do której należysz. Ale nie wiesz tego na pewno. Wiesz, że kraj jest okupowany, że przywódca okupanta nie lubi twojej grupy wyznaniowej i że czasem ludzie twojej wiary są zmuszani do opuszczenia domu i przetrzymywani w obozach koncentracyjnych. Co robisz? Możesz próbować uciec z kraju. Albo podać się za członka innej grupy wyznaniowej. Możesz siedzieć cicho i liczyć na to, że wszystko będzie dobrze. Każda z tych możliwości jest skrajnie niebezpieczna: ucieczka lub udawanie kogoś innego są bardzo trudne. Jeżeli zostaniesz złapany podczas ucieczki lub zdemaskowany, karą jest natychmiastowa egzekucja. Siedzenie cicho będzie katastrofalne w skutkach, jeśli się okaże, że twoja grupa wyznaniowa jest systematycznie unicestwiana. Założmy, że postanawiasz jednak siedzieć cicho, ignorując możliwości ucieczki lub udawania kogoś innego. Jest oczywiste, że taka decyzja o życiu lub śmierci prowadzi do potężnego dysonansu. Chcąc go zredukować, przekonujesz sam siebie, że podjąłeś mądrą decyzję, i chociaż inni ludzie twojej grupy wyznaniowej są przesiedlani i traktowani niesprawiedliwie, to jednak dopóty, dopóki nie łamią prawa, nie są zabijani. Nietrudno trwać w takim przekonaniu, skoro nie ma jednoznacznych dowodów, że jest inaczej.

Założmy, że miesiące później szanowany obywatel twojego miasta mówi ci, że przypadkiem w lesie zobaczył, jak żołnierze mordowali wszystkich mężczyzn, kobiety i dzieci, wywiezionych ostatnio z miasta. Zakładam, że starałbyś się odrzucić tę informację jako nieprawdziwą. Przekonywałbyś sam siebie, że człowiek, który ci ją przekazał, kłamał albo

miał zwidy. Gdybyś posłuchał tego ostrzeżenia, być może zdołałbyś uciec. Nie zrobiłeś tego, więc ty i twoja rodzina zostajecie zamordowani.

Nierzeczywiste? Niemożliwe? Jak ktoś mógł nie potraktować poważnie słów szanowanego obywatela? A jednak dokładnie to, co opisałem, przytrafiło się Żydom w mieście Syhot w 1944 roku⁷⁰.

Procesy poznawczego zniekształcania i selektywnego reagowania na informacje miały zasadnicze znaczenie w wojnach w Wietnamie i Iraku (i wielu innych). W dającej do myślenia analizie raportu znanego jako *Pentagon Papers* (tajnego dokumentu Departamentu Obrony o politycznym i wojskowym zaangażowaniu Stanów Zjednoczonych w Wietnamie, który wyciekł), Ralph White wykazał, jak za sprawą dysonansu amerykańscy przywódcy stawali się głusi na informacje niekompatybilne z decyzjami, które wcześniej podjęli. Jak ujął to White, „istniała skłonność, by w sytuacjach, w których działania nie pasowały do idei, decydenci dopasowywali swoje idee do działań”. Decyzja Lyndona Johnsona o eskalacji bombardowań północnego Wietnamu zignorowała kluczowe dowody z CIA i innych źródeł, wskazujące, że bombardowania nie złamią oporu Wietnamczyków z północy, a wręcz przeciwnie, tylko zwiększą ich determinację. White napisał:

Pouczające jest porównanie na przykład bardzo rzetelnego, opartego na dowodach podsumowania [Sekretarza Obrony Roberta] McNamary opowiadającego się przeciwko bombardowaniom z 1966 roku [...] z memorandum Kolegium Połączonych Szefów, w którym zakwestionowano jego wnioski i nazwano bombardowanie jednym z dwóch kart atutowych, ignorując najwyraźniej wszystkie fakty przemawiające przeciwko. A jednak to Kolegium Połączonych Szefów narzuciło swoją opinię⁷¹.

Prezydenci wywodzący się z obu partii politycznych pomijali dowody, których nie chcieli zaakceptować. Lyndon Johnson zrobił to przy okazji wojny w Wietnamie, George W. Bush – przy tej w Iraku. W 2003 roku Bush chciał wierzyć, że przywódca Iraku, Saddam Husajn, dysponował

bronią masowego rażenia, będącą zagrożeniem dla Ameryki. To sprawiło, że on i jego doradcy zinterpretowali informacje zawarte w raporcie CIA jako definitywne dowody na posiadanie przez Irak takiej broni, mimo że doniesienia były niejednoznaczne i zaprzeczały im inne dowody. Interpretacja prezydenta Busha pozwalała uzasadnić rozpoczęcie ataków wyprzedzających. Bush był przekonany, że kiedy żołnierze wejdą do Iraku, znajdą tam broń masowego rażenia⁷².

Po inwazji na Irak, na pytanie „gdzie jest broń masowego rażenia?” administracja amerykańska odpowiadała, że Irak jest dużym krajem, w którym taką broń można z łatwością ukryć, ale zapewniała, że zostanie odnaleziona. Gdy mijały miesiące, a broni wciąż nie było, administracja kontynuowała zapewnienia, że zostanie odkryta. Dlaczego? Ponieważ administracja doświadczała potężnego dysonansu. Amerykańscy najwyżsi urzędnicy musieli wierzyć, że znajdą broń, żeby uzasadnić decyzję o rozpoczęciu wojny. W innym wypadku bowiem Irak w żadnym stopniu nie zagrażał Stanom Zjednoczonym. Wreszcie administracja doszła do wniosku, że broni jednak nie było. Nawet George Bush przyznał to w swoich pamiętnikach⁷³.

Co teraz? Każdego tygodnia ginęli amerykańscy żołnierze i iraccy cywile, setki miliardów dolarów wypływało z amerykańskiego skarbca. Jak prezydent Bush i jego administracja redukowali dysonans? Dodali nowe elementy poznawcze, by **uzasadnić** wojnę. Nagle dowiedzieliśmy się, że misją Ameryki jest oswobodzenie narodu irackiego z rąk okrutnego dyktatora i obdarzenie Irakijczyków błogosławieństwem demokratycznych instytucji. Dla neutralnego obserwatora to uzasadnienie było nieadekwatne (ostatecznie na świecie mamy wielu brutalnych dyktatorów). Dla Busha i jego doradców, doświadczających dysonansu, brzmiało ono jednak rozsądnie, było wręcz konieczne.

Wielu krytyków Busha uważało, że celowo starał się wprowadzać w błąd Amerykanów. Nie możemy mieć pewności, co się działo w głowie prezydenta. Z prowadzonych przez ponad 50 lat badań nad dysonansem poznawczym wiemy jednak, że Bush i jego doradcy skutecznie się okłamali i przekonali, że inwazja na Irak miała sens, nawet przy braku broni masowego rażenia⁷⁴.

Jak sprawujący władzę może uniknąć wpadnięcia w pułapkę uzasadniania własnych działań? Przykłady historyczne pokazują, że metodą jest otaczanie się mądrymi doradcami spoza najbliższego kręgu, ponieważ nie będą oni tkwili w pułapce konieczności redukcji dysonansu wywołanego przez wcześniejsze decyzje przywódcy. Historyczka Doris Kearns Goodwin⁷⁵ wskazuje, że dokładnie dlatego w gabinecie Abrahama Lincolna znalazło się kilku ludzi, którzy nie zgadzali się z jego polityką na temat najlepszego sposobu zakończenia niewolnictwa.

Wróćmy na chwilę do wojny w Wietnamie. Dlaczego Kolegium Połączonych Szefów podjęło niesłuszną decyzję o nasileniu bombardowań, eskalowaniu wojny, która była nie do wygrania? Trzymali się kursu, uzasadniali wcześniejsze działania, podejmując identyczne, a nawet bardziej skrajne. Ten rodzaj eskalacji sam się napędza. Od Jonestown po wojnę, gdy już pojawi się drobne zobowiązanie, powstaje przestrzeń do coraz silniejszego zaangażowania. Zachowania muszą być uzasadniane, dochodzi więc do zmiany postaw. Zmiana postaw wpływa na przyszłe decyzje i zachowania. To technika stopy w drzwiach na dużą skalę, na poziomie decyzji dotyczących życia i śmierci. Gdy europejski Żyd zdecydował, by nie podawać się za kogoś innego, i pozwolił, by inni identyfikowali go jako Żyda, decyzja była nieodwoływalna. Już nie mógł udawać, że jest gojem. Gdy oficjele z Pentagonu zintensyfikowali bombardowania północnego Wietnamu, nie mogli ich już cofnąć. Klimat

takiej poznawczej eskalacji dobrze oddano w analizie raportu *Pentagon Papers* autorstwa wydawców magazynu *Time*:

Jak wskazuje raport *Pentagon Papers*, biurokracja nieustannie domagała się nowych opcji; każda opcja dotyczyła zwiększania zaangażowanych sił. Każde przykręcenie śruby skutkowało zajęciem pozycji, która musiała być broniona; raz wyzwolona presja wojskowa musi być utrzymywana⁷⁶.

Życie z wewnętrznym racjonalizatorem

Dlaczego tak trudno jest przeprosić, gdy popełniło się wielki błąd albo zraniło przyjaciela – i to przeprosić szczerze? Teoria dysonansu ma na to odpowiedź: ponieważ tak naprawdę wcale nie chcemy przeproszać. Jesteśmy tak bardzo zajęci uzasadnianiem naszych zachowań, że w głębi serca czujemy, iż wcale nie zrobiliśmy nic złego. „To on zaczął”. „On mnie obraził”. „On sprawił, że oszukałem”. „Tak, to, co zrobiłem, nie było takie fajne, ale zachowanie **tego drugiego** gościa było gorsze”. Właśnie dlatego, kiedy ludzie zmuszeni są przeproszać, to, co mówią, przeważnie brzmi pusto: „Jeśli sprawiłem, że ktoś poczuł się urażony...” Jasne, że sprawiłeś! Właśnie dlatego chcemy, żebyś przeprosił! Jedynie robiąc krok w tył i dostrzegając, jak bardzo jesteśmy podatni na racjonalizowanie i uzasadnianie naszych działań, będziemy w stanie wykonać pierwszy krok do szczerych przeprosin – i zachowania zdrowych relacji.

Gdzieś na początku tego rozdziału wskazałem, że ludzie są zdolni do racjonalnego, przystosowawczego zachowania, a także do zachowań redukujących dysonans. Wróćmy do tego zagadnienia. Jeżeli ludzie poświęcają swój czas i wysiłki na ochronę ego, nigdy nie wzniosą się na wyższy poziom. Żeby się rozwijać, musimy się uczyć na własnych błędach. Jeżeli naszym zamiarem jest redukcja dysonansu, nie przyznajemy się do błędów. W zamian zamieciemy je pod dywan albo jeszcze gorzej,

przemienimy w cnoty. Pamiętniki prezydentów pełne są takich stwierdzeń, uzasadniających ich działania i chroniących obraz Ja. Najlepiej podsumować je słowami byłego prezydenta Lyndona Johnsona, odpowiedzialnego za eskalację wojny w Wietnamie i tragiczne konsekwencje tej decyzji dla obu narodów: „Gdybym miał to wszystko zrobić jeszcze raz, nic bym nie zmienił”⁷⁷.

Z drugiej strony ludzie jednak się doskonalą i uczą na własnych błędach. Jak? W jakich okolicznościach? W sytuacji idealnej, gdy popełnię błąd, powinienem przyjrzeć się moim dokonaniom w sposób nieobronny i w rezultacie powiedzieć do siebie: „OK, schrzaniłem to. Czego mogę się z tego doświadczenia nauczyć, żeby znowu nie popełnić tego samego błędu?”. Oto kilka sposobów na zwiększenie prawdopodobieństwa takiego zachowania:

- Mogę lepiej zrozumieć moje zachowania obronne i skłonność do redukcji dysonansu.
- Mogę zdać sobie sprawę, że robienie czegoś głupiego, niemoralnego czy krzywdzącego niekoniecznie oznacza, że jestem osobą nieodwołalnie głupią, niemoralną czy okrutną. Oszukanie w jednej sytuacji niekoniecznie robi ze mnie „oszustą”, chyba że będę usprawiedliwiał swój występ.
- Mogę zbudować wystarczającą siłę ego, by przyznać się do błędów i na błędach się uczyć.

Rzecz jasna, wymienienie tych działań jest po wielokroć łatwiejsze niż ich wdrożenie. Jak możemy rozpoznać własne skłonności obronne i zachowania nastawione na redukcję dysonansu? Jak możemy zdać sobie sprawę, że dobrzy ludzie – tacy jak my – mogą czasami zrobić coś, w pracy, w intymnym związku, co jest błędne lub niemoralne? Nie

wystarczy rozumieć teorii dysonansu na abstrakcyjnym i powierzchownym poziomie. Żeby w pełni korzystać z tej wiedzy, należy ją świadomie ćwiczyć. Przyjrzymy się temu bliżej w rozdziale 8, w którym zajmiemy się korzyściami autentycznej i nieobronnej komunikacji w związkach z innymi ludźmi.

Rozdział 4

Konformizm

Nagle ktoś zaczął biec. Być może po prostu przypomniał sobie, że umówił się na spotkanie z żoną i właśnie jest na nie straszliwie spóźniony. Niezależnie od powodu biegł na wschód wzdłuż ulicy Szerokiej (zapewne ku restauracji Maramor, ulubionemu miejscu spotkań mężów z żonami). Ktoś inny też zaczął biec, może szczęśliwy chłopiec roznoszący gazety. Następny człowiek, korpulentny dżentelmen z teczką, puścił się kłusem. W ciągu 10 minut biegli już wszyscy ludzie znajdujący się na ulicy Głównej, od dworca po budynek sądu. Głośny pomruk stopniowo zamieniał się w przerażające słowo „tama”. „Przerwało tamę!” Strach zwerbalizował się w słowach drobnej starszej pani w elektrycznym samochodzie albo policjanta drogówki, albo małego chłopca. Nikt nie wie, kto wypowiedział to zdanie, ale to nie ma najmniejszego znaczenia. Dwa tysiące ludzi rzuciło się nagle do panicznej ucieczki. Rozległ się okrzyk „biegnijmy na wschód!” – na wschód, z dala od rzeki, na wschód w bezpieczne miejsce. „Na wschód! Na wschód!” Wysoka, szczupła kobieta o ponurym spojrzeniu i wyrazistym podbródku minęła mnie na środku ulicy. Wciąż nie byłem pewien, o co chodzi, mimo wszystkich tych krzyków. Z niejakim wysiłkiem zrównałem się z tą kobietą, która mimo że zbliżała się do sześćdziesiątki, biegła w pięknym, swobodnym stylu i była w znakomitej formie. „Co się dzieje?” – wysapałem. Rzuciła mi krótkie spojrzenie, po czym ponownie skierowała wzrok przed siebie, nieco przyspieszając. „Nie pytaj mnie, pytaj Boga!” – odparła¹.

Fragment autobiograficznego opowiadania wspaniałego komika, Jamesa Thurbera, choć zabawny, jest trafną ilustracją ludzkiego konformizmu. Jedna czy dwie osoby zaczynają biec z sobie tylko znanych powodów i za chwilę biegną wszyscy. Dlaczego? Bo inni biegną. W opowiadaniu Thurbera biegnący – po tym, jak zdali sobie sprawę, że

tama ma się dobrze, czuli się głupio. O ile głupiej czuliby się w sytuacji, w której nie dostosowaliby się do zachowania innych, a rzeczywiście doszłoby do przerwania tamy?

Czy konformizm jest dobry czy zły? W swoim najprostszym znaczeniu to pytanie jest absurdalne. Mimo wszystko jednak słowa niosą ocenę. I tak w amerykańskiej kulturze bycie uznanym za indywidualistę czy nonkonformistę przywołuje obraz samotnego kowboja stojącego na szczycie góry ze strzelbą przewieszoną przez ramię, wiatrem we włosach i zachodem słońca w tle. W tej kulturze nazwanie kogoś konformistą jest obrażą. To pojęcie wyzwała obraz osoby bezmyślnie podążającej za innymi: kadrę biznesową w eleganckich garniturach, nastolatków przejmujących sposób ubierania się, mówienia i manieryzmy swoich kumpi, ludzi wierzących w przepowiednie końca świata czy teorie spiskowe, ponieważ robią tak „wszyscy, których znają”. Każdy jest w stanie przywołać obraz konformisty i rzadko kiedy jest to wizerunek korzystny.

Jedną z konsekwencji bycia istotą społeczną jest życie w stanie napięcia między wartościami łączonymi z indywidualnością i tymi towarzyszącymi konformizmowi. Synonimy tych słów przywodzą na myśl bardzo różne obrazy. Indywidualistów, inaczej nonkonformistów, możemy też określić mianem **dewiantów**; konformistów zaś opiszemy jako **graczy zespołowych**. Jakoś dewiant nie wyzwała obrazu samotnego kowboja, podobnie gracz zespołowy nie wyzwała obrazu korpoludka, nastolatka czy zwolennika teorii spiskowych. Nasza kultura jest równie ambiwalentna wobec konformizmu (gry zespołowej) i nonkonformizmu (dewiacji). Na przykład jednym z bestsellerów lat 50. XX wieku była książka autorstwa (wtedy przyszłego prezydenta) Johna F. Kennedy’ego, *Profiles in courage* (Wzory odwagi), w której wychwalał on kilku polityków za to, że oparli się

presji i nie dostosowali do większości. Ujmując to inaczej, autor wychwalał dewiantów i kiepskich graczy zespołowych, którym brakowało umiejętności harmonijnego wpisania się w linię partii czy preferencje wyborców. Ci nonkonformiści zasłużyli sobie wprawdzie na pochwałę Kennedy'ego, jednak w czasie podejmowania działań ich koledzy byli dalecy od zadowolenia – tak naprawdę większość była wściekła za coś, co postrzegali jako „zdradę” i niezdolność do wpisania się w linię partii. Nonkonformiści są bohaterami interesujących historii właśnie dlatego, że często traktowani są bardzo źle przez ludzi z otoczenia. Podziwiamy ich na lekcjach historii czy w filmach, niemniej w naszych codziennych kontaktach wolimy konformistów.

Obserwacja ta ma silne poparcie w licznych klasycznych eksperymentach psychologii społecznej. W jednym, autorstwa Stanleya Schachtera², grupy studentów płci męskiej spotkały się w celu omówienia historii nastolatka, który złamał prawo, i podjęcia decyzji o jego dalszych losach. Po przeczytaniu opisu przypadku każda z grup została poproszona o omówienie go i wypracowanie wspólnego stanowiska w kwestii kary dla młodego człowieka na skali sięgającej od „bardzo łagodnego” potraktowania po potraktowanie „bardzo surowe”. Typowa grupa składała się z dziewięciu uczestników, z których sześciu było prawdziwych, trzech zaś było opłacanymi współpracownikami eksperymentatora. Współpracownicy na zmianę odgrywali jedną z trzech ról, których się wcześniej dobrze wyuczyli: osoby „**modalnej**”, która zajmowała stanowisko dostosowujące się do przeciętnej opinii prawdziwych uczestników, „**dewianta**”, który wygłaszał opinię skrajnie odmienną od ogólnego kierunku grupy, oraz „**nawróconego**”, którego poglądy początkowo przypominały stanowisko dewianta, ale w trakcie dyskusji

stopniowo „nawracały się” na pozycję modalną, dostosowaną do większości.

Który uczestnik dyskusji był twoim zdaniem najbardziej lubiany? Buntownik? Ani trochę. Był nim ten mężczyzna, który najbardziej dostosowywał się do normy grupowej. Dewiant był lubiany najmniej. Ponadto wzorce komunikacji zmieniały się w przewidywalnym kierunku: na początku dyskusji grupa poświęcała sporo czasu na przekonanie dewianta do stanowiska większości. Jednak kiedy stawało się jasne, że dewiant się nie ugnie, reszta zaczynała go ignorować, zasadniczo wycinając z dyskusji. W późniejszym eksperymencie Arie Kruglanski i Donna Webster³ odkryli, że nonkonformiści są wyjątkowo nieлюбiani, gdy zgłaszają swoją niezgodę pod koniec dyskusji, kiedy grupa ma wrażenie, że dochodzi

do konsensusu, natomiast brak sympatii wobec nich jest nieco mniejszy, gdy nie zgadzają się już na początku.

Dane pokazują, że przynajmniej w grupach podejmujących decyzje wolimy konformistów od nonkonformistów. Ta preferencja jest całkiem racjonalna. Skłonność do zgadzania się z innymi kosztem własnych pragnień dała naszemu gatunkowi ogromną przewagę ewolucyjną. Zdolność pracy zespołowej i przekazywania zdobyczy kultury pozwoliła ludzkości prosperować. Możemy się śmiać z opisywanego przez Thurbera tłumu uciekającego przed powodzią, której nie ma, ale powinniśmy również zachwycić się mechanizmem, który tam zadziałał: jak w stadzie ptaków w parku, jeśli jeden się wystraszy i wzbije w powietrze, jego przestraszonych przemieszcza się na pozostałe osobniki i wszystkie poderwą się do lotu. Ten odruch konformizmu miał bez wątpienia zasadnicze znaczenie dla naszej przeszłości łowców-zbieraczy. Tak naprawdę nonkonformizm byłby

katastrofą. Załóżmy, że nagle stwierdzę, iż bycie konformistą mnie znudziło. A więc wskakuję do samochodu i zaczynam jeździć po lewej stronie drogi – doprawdy nie jest to ani szczególnie mądry, ani przystosowawczy sposób wyrażania mego nieugiętego indywidualizmu, nie jestem też w porządku wobec ciebie, jeśli jedziesz wprost na mnie (w stylu konformistycznym) po tej samej drodze.

A jednak mimo całej przystosowawczej wartości konformizmu historia usiana jest wydarzeniami, w których skłonność robienia tego, co wszyscy, prowadzi do tragedii – od rozrób po meczach piłkarskich po rzeszę fanatycznych zwolenników Adolfa Hitlera wykrzykujących chórem *Sieg heil!*. Konformizm nie pojawia się wyłącznie w bezmyślnych tłumach, ale także w ściśle ze sobą powiązanych grupach, których członkowie powinni wiedzieć, że nie tędy droga. W swoich pamiętnikach Albert Speer, jeden z najważniejszych doradców Hitlera, opisał krąg ludzi otaczających Führera jako grupę totalnych konformistów – zdanie odrębne było niedozwolone. W takiej atmosferze nawet najbardziej barbarzyńskie działania wydawały się rozsądne, ponieważ nie było sprzeciwu, a to dawało złudzenie jednomyślności i zapobiegało, by którykolwiek z doradców mógł w ogóle rozważać ewentualność istnienia innych opcji. Speer napisał:

W normalnych okolicznościach ludzie odwracający się plecami do rzeczywistości szybko są ustawiani do pionu przez drwiny i krytykę ze strony otoczenia. W Trzeciej Rzeszy nie było takich bezpieczników. Wręcz przeciwnie, każde okłamywanie siebie było wielokrotnie, jak w gabinecie krzywych zwierciadeł, stawalo się po wielokroć potwierdzonym obrazem fantastycznego świata marzeń, pozbawionym wszelkich powiązań z ponurym światem tam na zewnątrz. W tych zwierciadłach widziałem jedynie własną twarz, powielaną w nieskończoność⁴.

Teraz wróćmy bliżej naszego podwórka. Przeanalizujmy zachowania pracowników etatowych Białego Domu i najważniejszych doradców prezydenta Richarda Nixona zaangażowanych w tuszowanie afery

Watergate. Oto mężczyźni na wysokich rządowych stanowiskach, wielu z nich to prawnicy, najwyraźniej bez najmniejszych wątpliwości dopuszczali się krzywoprzysięstwa, niszczyli dowody i oferowali łapówki. Przynajmniej częściowo wynikało to z zamkniętego jednomyślnego kręgu otaczającego prezydenta od początku lat 70. XX wieku. Jednomyślność sprawiała, że wychylenie się było w zasadzie nie do pomyślenia, do momentu przerwania kręgu. A gdy to już się stało, wielu wysoko postawionych doradców wyglądało na zdumionych własnym bezprawnym zachowaniem, trochę tak, jakby wszystko się działo w złym śnie. Prawnik Nixona z Białego Domu, John Dean, tak to ujął:

Kiedy rano brałeś gazetę i czytałeś nowy artykuł z pierwszej strony, który zastąpił wczorajszy artykuł z pierwszej strony, zaczynałeś wierzyć, że dzisiejsze newsy są prawdą. Proces ten wykreował w Białym Domu atmosferę nierealności, która utrzymywała się do samego końca. Jeśli coś powtarzałeś wystarczająco często, stawało się prawdą. Na przykład, gdy prasa dowiedziała się o podsłuchach zakładanych dziennikarzom i pracownikom Białego Domu, a zwykle zaprzeczanie nie przynosiło efektów, mówiono, że to sprawa bezpieczeństwa narodowego. Jestem przekonany, że wielu ludzi uwierzyło, iż pluskwy służyły bezpieczeństwu kraju. Nie służyły. Było to kłamliwe usprawiedliwienie wymyślone po fakcie. Ale kiedy to mówili, rozumiesz, oni naprawdę w to wierzyli⁵.

Czasem potrzeba konformizmu może nawet uciszyć czyjąś pewność nadchodzącej katastrofy. Wahadłowiec *Challenger* wybuchł 28 stycznia 1986 roku, kilka sekund po starcie. Siedmiu astronautów, w tym uwielbiana nauczycielka Christa McAuliffe (wygrała konkurs na pierwszego cywila w kosmosie), zginęło w kuli ognia i dymu. Jakoś tak wyszło, że decyzja o kontynuowaniu przygotowań do startu zapadła mimo zdecydowanego sprzeciwu i ostrzeżeń inżynierów o wadliwych pierścieniach uszczelniających w rakietach pomocniczych. Szefowie NASA, którzy podjęli ostateczną decyzję o starcie, ani nie bagatelizowali zagrożenia, ani nie chcieli narażać życia astronautów. Nie chcieli tego również twórcy wadliwych rakiet pomocniczych. A jednak w atmosferze presji wywieranej

na NASA, by przeć naprzód i doprowadzić do upragnionego startu, decydenci z odmiennymi opiniami – które okazały się słuszne – byli albo przekonywani do stanowiska większości, albo w ogóle wyłączani z rozmów, podobnie jak dewianci w eksperymentach Stanleya Schachtera.

Podsumujmy. Co łączy najbliższy krąg Hitlera, najważniejszych doradców Nixona i dyrektorów NASA, poza tym, że podjęli fatalne decyzje? Każda z tych grup była względnie zwarta, odcięta od odmiennych opinii. Gdy takie grupy mają podjąć decyzję, mogą paść ofiarą zjawiska, które Irving Janis nazwał **syndromem grupowego myślenia** (*groupthink*)⁶. Jest to sposób myślenia pojawiający się w spójnych grupach, w których potrzeba zgody przesłania uczestnikom ich zdolność do realistycznej oceny działań i możliwych rozwiązań alternatywnych. Grupy wpadające w pułapkę tej nieprzystosowawczej strategii decyzyjnej przeważnie postrzegają się jako niezniszczalne, zaślepia je optymizm. I ten optymizm rośnie, gdy nie dopuszcza się do przedstawiania zdania odmiennego. Pod wpływem presji konformizmu członkowie grupy mogą zacząć wątpić we własne zastrzeżenia i powstrzymać się od ich wygłaszania, tak jak nasz hipotetyczny kolega Sam z rozdziału 1, który ukrywa swoją opinię po tym, jak koledzy, z którymi oglądał debatę, jednomyślnie wyrażają pogląd sprzeczny z jego odczuciem.

Cytując te przykłady, nie chcę sugerować, że osoby, które podejmują złe decyzje, należy usprawiedliwić tym, że konformizm pojawia się u ludzi naturalnie. Chcę natomiast powiedzieć, że docenienie siły i mechanizmów psychologicznych konformizmu jest niezwykle ważne, umożliwia bowiem przeciwstawienie się mu w sytuacjach, w których jego działanie jest nieprzystosowawcze – gdy tłum się myli. Jakakolwiek nadzieja na poprawę sposobu podejmowania decyzji i redukcję częstości przyszłych katastrof

pojawi się wyłącznie wtedy, kiedy zagłębimy się w te procesy i postaramy się je zrozumieć.

Czym jest konformizm?

Konformizm (*conformity*) można zdefiniować jako zmianę zachowania czy opinii pod wpływem rzeczywistej lub wyobrażonej presji ze strony innej osoby bądź grupy. Jak przewiduje teoria ewolucji, zaczyna się wcześniej – w dzieciństwie – i ma podłoże neurologiczne.

Biologia konformizmu

Fundamentalne znaczenie konformizmu dla naszego gatunku widać po tym, jak wcześniej zaczynamy naśladować siebie nawzajem. Chociaż nie rodzimy się naśladowcami⁷, niemowlęta szybko uczą się w kontaktach społecznych reagować podobnie na twarze, które pojawiają się przed nimi⁸, i rzeczywiście nierzadko poświęcają więcej uwagi twarzy odzwierciedlającej ich własne ekspresje mimiczne niż takiej, która tego nie robi⁹.

Gdy ludzie ze sobą rozmawiają, często odzwierciedlają swoje zachowania niewerbalne i manieryzmy – zjawisko to określamy **efektem kameleona**. Tanya Chartrand i John Bargh¹⁰ prosili studentów, by omawiali w parach zestaw zdjęć. Druga osoba w parze współpracowała z eksperymentatorami i w regularnych odstępach w rozmowie albo dotykała swojej twarzy, albo potrząsała stopą. Studenci rozmawiający z osobą dotykającą twarzy sami częściej dotykali własnych twarzy podczas rozmowy; natomiast gdy rozmówca potrząsał stopą, i oni częściej to robili. Podczas innej sesji współpracownicy eksperymentatorów albo subtelnie odzwierciedlali postawę i manieryzmy studentów – uczestników badania –

na przykład krzyżując nogi, dotykając twarzy lub bawiąc się włosami, albo tego nie robili. Po takim kontakcie uczestnicy oceniali swoich rozmówców i wniosek jest jeden: kameleony były lubiane bardziej. Pokazuje to, że naśladujemy innych, ponieważ dzięki temu zarówno odzwierciedlamy, jak i wzbudzamy uczucia bliskości, tworząc rodzaj „społecznego spoiwa”¹¹. Ludzie obdarzeni szczególnymi umiejętnościami zmiany perspektywy, potrafiący widzieć świat oczami innych, są lepszymi kameleonami – i są bardziej lubiani¹². Mimikra musi być naturalna – celowe wysiłki naśladowania innych, by się im przypodobać, mogą uderzyć rykoszetem¹³. Przytrafiło się to Hillary Clinton, która została skrytykowana za przyjęcie południowego sposobu mówienia (*Y’all*) podczas prowadzenia kampanii na południu Stanów Zjednoczonych¹⁴.

Chociaż wiele zwierząt naśladuje osobniki własnego gatunku, ludzie są na to wyjątkowo podatni. Niektórzy neuronaukowcy przypisują tę skłonność **neuronom lustrzanym**, wysoko wyspecjalizowanym komórkom nerwowym, które uaktywniają się zarówno wtedy, kiedy sami podejmujemy określoną czynność, jak i wtedy, kiedy obserwujemy ją w wykonaniu kogoś innego. Pomyśl tylko o tym, jak się kulisz, oglądając, komika „palącego” dowcip, albo jak się krzywisz na widok czyjegoś bólu. Neurony lustrzane umożliwiają empatię, ale z całą pewnością jej nie gwarantują: wyłączają się, gdy patrzymy na ludzi, których nie lubimy, lub na takich o mniejszej sile i niższym statusie¹⁵.

Jedną z głównych funkcji układu lustrzanego jest ułatwianie **społecznego uczenia się** (*social learning*), procesu, podczas którego uczymy się przez obserwację. Daniel Haun¹⁶ prowadził eksperymenty, dzięki którym wiemy, że małe dzieci będą naśladowały zachowania swoich rówieśników, nawet jeśli oznacza to zignorowanie tego, czego nauczyły się wcześniej, i utratę nagrody. W jednym z jego badań dzieciom dano piłkę

i skrzynkę z trzema otworami jej wielkości. Dzieci szybko się nauczyły, że za wkładanie piłki do konkretnego otworu (np. środkowego) dostają kawałek czekolady. Po etapie nauki każde dołączyło do grupy innych maluchów, które nauczyły się, że czekolada przysługuje za wrzucanie piłki do innego otworu (np. lewego). W tej drugiej fazie dzieci nadal dostawały czekoladę za wrzucanie piłki do tego samego otworu, co wcześniej, jednak wiele chciało dostosować się do rówieśników, porzucając to, czego się nauczyły, i czekoladę, na rzecz dopasowania się do dzieci, które opanowały nieco inną zasadę. Gdy ten sam eksperyment przeprowadzono z udziałem szympanсів i orangutanów, również zwierząt bardzo społecznych, nie ujawniły one skłonności konformistycznych. Trwały przy zachowaniach maksymalizujących ich nagrody. Ponownie widzimy, że u ludzi impuls, by się dopasować, może przebić osobiste preferencje – nawet czekoladę.

Subtelne oddziaływania na konformizm

Większość aktów konformizmu pojawia się bez żadnego poczucia, że ktoś wywiera „presję”. Na przykład nagrania śmiechu w serialach komediowych są tak powszechne, że rzadko kiedy w ogóle je dostrzegamy, a jednak informacja, którą przekazują – że inni uważają coś za śmieszne – ogromnie wpływa na naszą reakcję.

W 1984 roku w słynnym epizodzie amerykańskiej polityki 73-letni prezydent Ronald Reagan miał trudności z reelekcją. Już był najstarszym prezydentem w amerykańskiej historii i coraz głośniej wypowiadano obawy, że jest za stary, by sprostać wymaganiom tego stanowiska. Jego o wiele młodszy rywal, Walter Mondale, był wiceprezydentem i popularnym senatorem. Miał doświadczenie, a także młodość i wigor. A mimo to Reagan pokonał go przytłaczającą większością głosów. W jaki sposób przekonał wyborców i wygrał z taką przewagą? Częściowo dzięki

humorowi – złośliwej odpowiedzi podczas drugiej debaty, gdy zapytany o to, czy nie jest zbyt stary na urząd prezydencki, odparł: „Nie zamierzam zrobić z wieku tematu tej kampanii. Nie będę dla celów politycznych wykorzystywał młodości i braku doświadczenia mojego oponenta”. Publiczność, w tym Mondale, śmiała się i oklaskami doceniła ironiczny żart Reagana. W tym właśnie momencie wielu wyborców zmieniło zdanie na jego temat. Najwyraźniej uspokojeni tym i innymi żartami uznali, że umysłowo wciąż jest w stanie służyć krajowi.

Wiele lat później w mądrym eksperymencie Steven Fein z zespołem¹⁷ puszczali nagrania tej słynnej debaty studentom, którzy nigdy wcześniej o niej nie słyszeli (gdy się toczyła, byli małymi dziećmi). W warunkach podstawowym pokazano debatę dokładnie taką, jaką ludzie oglądali w 1984 roku. W drugim warunku badacze wycięli dwie najśmieszniejsze wypowiedzi Reagana, w tym tę o wieku i braku doświadczenia. W trzeciej wersji pozostawili żarty, ale usunęli śmiech publiczności i oklaski. Po obejrzeniu nagrań studenci oceniali swoją sympatię dla kandydatów i to, który z nich lepiej wypadł w debacie. Obie zmiany oryginalnego nagrania miały znaczenie: wyeliminowanie żartów Reagana wystarczyło, by całkowicie pozbyć się wrażenia, że to on był zwycięzcą debaty. Nie same żarty jednak miały tu zasadnicze znaczenie. Gdy obserwatorzy słyszeli je bez reakcji publiczności, większość sądziła, że zwycięzcą był Mondale. Gdy zaś słyszeli śmiech, uważali, że wygrał Reagan! Niepotrzebna była żadna bezpośrednia presja, wystarczył śmiech innych ludzi. W znacznej mierze konformizm działa właśnie w ten sposób. Wskazówki społeczne obecne w otoczeniu informują, co czują, myślą albo robią inni, a to z kolei wpływa na to, co czujemy, myślimy lub robimy my sami.

Wróćmy do naszego znajomego Sama, hipotetycznego studenta. Przypomnij sobie, że oglądał w telewizji debatę kandydatów na senatorów i był pod wrażeniem kandydatki, która ujęła go swoją szczerością. A jednak jednomyślna opinia przyjaciół, że kobieta była nieszczerą, wywarła na niego silną presję społeczną i – przynajmniej na poziomie werbalnym – zgodził się z ich zdaniem.

Nawet ta krótka historyjka rodzi kilka interesujących pytań: (1) Co sprawia, że ludzie poddają się presji grupy? Konkretniej, co Sam z tego miał? (2) Jaki charakter miała presja grupy? Jakie działania znajomych Sama wyzwoliły konformizm? (3) Czy Sam zmienił zdanie o kandydatce w tej krótkiej, acz niepokojącej chwili, w której usłyszał, że wszyscy jego znajomi się z nim nie zgadzają? Czy trwał przy swoim pierwotnym przekonaniu i jedynie zmodyfikował to, co powiedział o kandydatce? Jeśli zmienił zdanie, to czy była to zmiana trwała, czy utrzymała się tylko ten jeden wieczór?

Niestety, ponieważ Sam jest postacią hipotetyczną, nie możemy go zapytać. Poza tym należy wątpić, by prawdziwy Sam umiał udzielić nam precyzyjnych odpowiedzi, ponieważ nie chodzi tylko o to, że ludzie mają ograniczone możliwości dokładnego wyjaśniania własnych zachowań¹⁸, lecz także o to, że w samej sytuacji po prostu pojawia się zbyt wiele czynników. Nie wiemy, jak bardzo pewien swojej pierwotnej opinii był Sam, jak dobrze znał czy jak bardzo lubił ludzi, z którymi oglądał debatę; ani tego, czy Sam uważa się za osobę dobrze rozpoznającą szczerość innych ludzi oraz czy taką umiejętność przypisuje innym. Nie wiemy również, czy Sam jest osobą silną czy chwiejną, ani nie mamy pojęcia, ile silnej woli zostało mu po całym dniu nauki – i tak dalej.

Możemy natomiast przeprowadzić eksperymenty, w których ludzie staną przed dylematami podobnymi do dylematu Sama, w których mamy możliwość kontrolowania i zmiany czynników mogących naszym zdaniem oddziaływać na konformizm. Zrobiono to w mnóstwie eksperymentów, które zapoczątkowali Muzafer Sherif i Solomon Asch.

Klasyczne eksperymenty Sherifa i Ascha

Jeżeli znajdujesz się w ciemnym pokoju i patrzysz z pewnej odległości na nieruchomy punkt świetlny, to po pewnym czasie zaczyna ci się wydawać, że światło się porusza – jest to złudzenie wzrokowe nazywane **efektem autokinetycznym**. Muzafer Sherif¹⁹ wykorzystał to złudzenie do badania społecznego wpływu na postrzeganie. W jego eksperymencie studenci siedzieli w ciemnym pomieszczeniu i patrzyli na punkt świetlny. Za każdym razem, gdy punkt się „poruszał”, określali, jak bardzo. Każdy student określał odległość sam i po kilku próbach ustalał sensowną odległość, przeważnie między 5 a 15 cm. Potem uczestnicy zasiadali w ciemnym pokoju w małej grupie i byli proszeni o powtórzenie zadania. Tym razem mieli na głos wypowiadać szacowaną odległość. Sherif stwierdził silny wpływ obecności innych ludzi – oceny niemal wszystkich uczestników zaczęły się zbliżać do średniej oceny grupy. Przykładowo, jeśli przyglądając się światłu w samotności, przeważnie widziałem, że poruszało się o 5 cm, a pozostali członkowie grupy widzieli ruch o 15 cm, teraz zacząłem zgłaszać odległość 10 cm. Podobnie studenci, którzy sami widzieli większy ruch, usłyszawszy moją opinię, zaczęli widzieć mniejszy. Co więcej, zmiana się utrzymywała. Po zapoznaniu się z opinią grupy studenci byli testowani ponownie i ich odpowiedzi nadal podlegały wpływowi jej osądu. Sherif później wykazał możliwość kształtowania normy grupy przez umieszczenie w niej swoich współpracowników

podających arbitralne szacunki. Tak długo, jak długo odstępstwo od bieżącej normy nie było zbyt znaczne, badacz był w stanie kierować grupą w każdą stronę, w którą chciał.

Szacowanie, jak daleko porusza się punkt świetlny, zawiera wieloznaczność. Kilka lat później Solomon Asch chciał zobaczyć, co się stanie, gdy przedmiot osądu będzie jednoznaczny²⁰. Co się wydarzy, kiedy nie będziesz oceniał złudzenia wzrokowego, ale oczywisty fakt znajdujący się bezpośrednio przed twoimi oczami? Asch przewidywał, że konformizm mocno osłabnie.

Wyobraź sobie taką sytuację: zgłosiłeś się na ochotnika do udziału w eksperymencie na temat postrzegania. Wchodzisz do pomieszczenia z sześcioma innymi uczestnikami. Eksperymentator pokazuje wam wszystkim linię prostą (X) przedstawioną obok trzech innych linii do porównania (A, B, C). Twoim zadaniem jest ocena, która z trzech linii ma najbardziej zbliżoną długość do linii X. Uderza cię, jak śmiesznie łatwy jest osąd, którego masz dokonać.



Jest całkowicie oczywiste, że właściwą odpowiedzią jest linia B, i kiedy nadejdzie twoja kolej, powiesz B. Ale to nie jest twoja kolej. Jesteś przedostatni. Młody mężczyzna, który ma się teraz wypowiedzieć, patrzy uważnie na linie i mówi „linia A”. Opada ci szczęka i gapisz się na niego

zdziwiony. Pytasz sam siebie: „Jak może sądzić, że to linia A, skoro każdy głupek widzi, że to linia B? Gość jest albo ślepy, albo zwariował”. Kolej na następną osobę. Ona również wybiera linię A. Zaczynasz się czuć niczym Alicja w Krainie Czarów. „Jak to możliwe?” – pytasz sam siebie. „Czy **oboje** są ślepi lub szaleni?”. Kolejny uczestnik również mówi „linia A”. Powtórnie patrzysz na linie. Mamrocześ do siebie: „Może to ja jestem jedynym nienormalnym w tym towarzystwie?”. Piąta osoba z kolei także wskazuje, że właściwą odpowiedzią jest linia A. Czas na twoją odpowiedź: „Cóż, linia A oczywiście” – deklarujesz. „Cały czas byłem o tym przekonany”.

Asch w swoim eksperymencie wywołał konflikt. Jak się domyślasz, osoby wypowiadające się przed tobą były jego współpracownikami i miały podawać złą odpowiedź. Sama ocena linii była niebywale łatwa – ludzie proszeni o jej dokonanie w samotności niemal nigdy się nie mylili. Tak naprawdę zadanie było tak proste, właściwa linia tak oczywista, że Asch spodziewał się bardzo niewielkiego, jeśli w ogóle, ulegania presji grupy. Jego przewidywania okazały się błędne. Fakt, iż wszyscy pozostali studenci zgadzali się na tę samą, błędną odpowiedź w serii 12 ocen, sprawił, że około trzech czwartych badanych przynajmniej raz uległo i podało błędną odpowiedź. Po uwzględnieniu wszystkich ocen okazało się, że przeciętnie 35% z nich było błędnych i wynikało z dostosowania się do innych.

Asch przeprowadził opisany eksperyment w połowie XX wieku. Chociaż jego wyniki są mocne, istnieje pokusa odrzucenia ich na podstawie argumentu, że amerykańscy studenci są dziś inni. Możesz uważać, że wraz z pojawieniem się komputerów i internetu staliśmy się bardziej wyrobieni i przez to o wiele mniej podatni na taką presję grupy – nic z tych rzeczy. Przez wiele lat eksperyment Ascha był z sukcesem wielokrotnie

powtarzany. W wyjątkowo uderzającej demonstracji pokazywanej w telewizji krajowej (*Dateline*) Anthony Pratkanis²¹ powtórzył eksperyment dokładnie tak, jak 50 lat wcześniej przeprowadził go Asch. Uczestnicy tej **replikacji** również byli studentami, wielu z nich uważało się za nonkonformistów. Rezultaty były niemal identyczne z wynikami Ascha.

Owszem, istnieją pewne różnice kulturowe co do skłonności do przeciwstawiania się grupie. Jedną z nich ładnie ilustrują przeciwieństwa mądrości ludowych: w Ameryce usłyszymy, że najwięcej dostaje ten, kto najgłośniej krzyczy, w Japonii zaś „gwóźdź, który wystaje, zostaje jako pierwszy wbity” – jasna instrukcja, by się nie wychylać. Rod Bond i Peter Smith²² w swojej analizie 133 eksperymentów wykorzystujących procedurę Ascha w 17 różnych krajach wykazali, że konformizm jest wyraźniejszy w krajach kolektywistycznych, wprost ceniących harmonię grupową (jak Japonia i Chiny), niż w społeczeństwach indywidualistycznych (jak Stany Zjednoczone i Francja).

Niemniej wszędzie na świecie opieranie się presji grupy jest bardzo trudne, a ból nonkonformizmu można zaobserwować nie tylko na twarzach ludzi niewpisujących się w normę grupy, lecz także w ich aktywności neuronalnej. Gregory Berns z zespołem²³ powtórzyli procedurę Ascha, jednocześnie monitorując aktywność mózgu za pomocą funkcjonalnego rezonansu magnetycznego (fMRI). Skany ujawniały poważną różnicę między uczestnikami, którzy oparli się presji grupy, i tymi, którzy jej ulegli. U tych pierwszych wystąpiła podwyższona aktywność ciała migdałowatego, obszaru mózgu łączonego z bólem, strachem i dyskomfortem emocjonalnym – co pokazuje, że działanie wbrew grupie wyzwala neuronalne oznaki fizycznego bólu²⁴, tak samo jak odrzucenie społeczne²⁵.

Sytuacja stworzona w tych eksperymentach jest szczególnie intrygująca, ponieważ inaczej niż w wielu sytuacjach, w których ujawniamy skłonność do konformizmu, nie było żadnych wyrażonych wprost ograniczeń naszej indywidualności. Zdecydowanie częściej znajdujemy się w sytuacjach, w których sankcje za nonkonformizm są jednoznaczne. Na przykład zawsze nienawidziłem krawatów i wreszcie świat do mnie dorównał – dziś krawaty rzadko są wymagane. Jednak w latach 60. XX wieku, gdy byłem młodym profesorem, *dress code* miał charakter bardziej formalny. Znaczyło to tyle, że gdy wybierałem się świętować coś w eleganckiej restauracji, kelner grzecznie (acz stanowczo) informował mnie, że jeśli nie założę krawata, który mi proponuje, nie dostanę stolika. Mogłem więc włożyć krawat i zjeść kolację w restauracji lub wyjść – z nieskrępowaną niczym szyją, ale głodny. W tym przypadku, jak w wielu innych, negatywne skutki nonkonformizmu były oczywiste. Janis w swoich badaniach syndromu grupowego myślenia wykazał, że przeważnie zadanie wzmacniania normy grupy biorą na siebie jedna lub dwie osoby. Ci samozwańczy **strażnicy umysłów**, jak ich nazywał, wzmacniają konformizm i konsensus. Podobnie, jak kelner w eleganckiej restauracji, strażnicy umysłu dają jasno do zrozumienia, że jeśli chcesz być częścią grupy, musisz podporządkować się obowiązującym w niej normom.

W eksperymencie Ascha, a także w historii o Samie i jego znajomych sytuacje były o wiele subtelniejsze. Nie było oferowanej wprost nagrody za konformizm, ani kar za jego brak, nie było strażników naciskających na dewiantów, by podporządkowali się grupie – byli tylko ludzie mówiący rzeczowo, co zobaczyli. Dlaczego więc w eksperymentach Ascha uczestnicy podporządkowali się grupie?

Co motywuje do konformizmu:

przynależność kontra pozyskanie informacji

Istnieją dwa główne powody konformizmu. Dostosowujemy się, ponieważ inni ludzie są źródłem cennych informacji albo dlatego, że bycie odmieńcem jest niekomfortowe, a konformizm zapewnia nam miejsce w grupie przez zasygnalizowanie podobieństwa i ideologicznego pokrewieństwa. Pierwszy powód dotyczy **informacji**. Ludzie są przekonani, że jeśli większość jest jednomyślna, to z jakiegoś powodu ich własna opinia jest zła. Drugi powód odnosi się do **norm**: ludzie „podążają za tłumem”, ponieważ chcą być akceptowani przez większość lub chcą uniknąć bycia nie lubianymi za niezgadanie się z nią, mimo że w środku są przekonani, że ich pierwotny osąd jest właściwy. Zachowania ludzi w eksperymencie Ascha i w innych, w których osądy są tak oczywiste, wydawały się przede wszystkim nastawione na dopasowanie się i uniknięcie poczucia wykluczenia. Możemy tak sądzić, ponieważ wszyscy podawali szczere opinie o pasujących liniach, gdy dane im było wypowiadać się prywatnie.

Równocześnie w wielu sytuacjach dostosowujemy się do zachowań innych ludzi, ponieważ wtedy, kiedy rzeczywistość fizyczna staje się coraz bardziej niepewna, chcemy coraz mocniej polegać na „rzeczywistości społecznej”²⁶. Zachowanie innych ludzi okazuje się najlepszą dostępną wskazówką, żeby zrozumieć, co dzieje się wokół nas. W takich sytuacjach konformizm najczęściej skutkuje kształtowaniem naszych opinii i postrzegania rzeczywistości, tak jak u studentów z eksperymentów Sherifa i w scenie opisaną przez Thurbera, przytoczonej na początku tego rozdziału. Jeśli inni to robią, to znaczy, że tak trzeba.

Przykład powinien wyjaśnić podział na konformizm normatywny i informacyjny. Lata temu znalazłem się w nieznanym budynku, w którym

potrzebowałem skorzystać z toalety. Idąc za drogowskazem „toalety”, znalazłem zwyczajowe dwoje drzwi, jednak ktoś usunął z nich znaczki określające, która jest damska, a która męska. Niezły dylemat. Nie zaryzykowałem zgadywania ze strachu przed wejściem do toalety damskiej i wynikającego z tego mojego zakłopotania albo zakłopotania (czy wystraszenia) znajdującej się tam kobiety. Kiedy tak sobie stałem i nie czując się najlepiej, przestępowałem z nogi na nogę, drzwi po mojej lewej się otworzyły i wyszedł z nich mężczyzna. Z ulgą wszedłem, ponieważ uzyskałem właściwą informację.

Przez większość czasu inni ludzie są doskonałym źródłem informacji i dostosowywanie się do nich zaspokaja nasze potrzeby zarówno słuszności, jak i przynależności. Zadzwonienie do mamy w Dniu Matki, pójście ze znajomymi do schroniska dla bezdomnych, by popracować tam w Święto Dziękczynienia czy intensywna nauka, by dobrze zdać egzamin – wszystko to ludzie robią, i dobrze. Czasem jednak wszyscy jesteśmy jak ci studenci w eksperymencie Ascha – potrzeba, by mieć rację, pozostaje w konflikcie z potrzebą przynależności. Gdybyś brał udział w tym eksperymencie i początkowo wierzył, że właściwą odpowiedzią jest linia B, udzielenie właśnie takiej odpowiedzi zaspokoiłoby twoją potrzebę słuszności – naruszyłoby jednak jednocześnie oczekiwania rówieśników i mogłoby sprawić, że uznaliby cię za dziwaka. Wybór linii A pozwoli ci zyskać akceptację innych, ale jeżeli sam nie uwierzysz, że to oni mają rację, sprawi, że pogwałcisz swoje pragnienie dokonania właściwej oceny.

Ten fundamentalny dylemat – między słuszną oceną a próbą zadowolenia grupy – jest przyczyną naszych największych porażek. Każdego roku na zajęciach z psychologii społecznej prowadzonych przez Joshuę studenci anonimowo opisują swoje najbardziej pożałowania godne akty konformizmu, z których chętnie by się wycofali, gdyby tylko mogli

cofnąć czas. Każdego roku zaskakująca liczba studentów przyznaje się do przemocy, dokuczania lub upokarzania innego człowieka – których jedyną przyczyną była założona lub wyrażona wprost aprobata rówieśników. „Wiedziałem, że niszczę tego dzieciaka” – przyznał jeden ze studentów, opisując, jak bezlitośnie dręczył „śmiesznie wyglądającego chłopca” na obozie letnim. „Słyszałem, jak starał się nie rozpłakać. Leżał kilka łóżek ode mnie, w ciemnościach, błagając, żebyśmy przestali go przezywać **małpą**. Ale ja nie przestawałem, nakręcany śmiechem innych. Wciąż słyszę, jak oni chichoczą, kiedy ja rujnuję życie tego nieszczęsnego dzieciaka... nigdy sobie tego nie wybaczyłem”. Inny student żałował, że w ósmej klasie przez miesiąc nie odzywał się do matki, która chcąc oszczędzić trochę pieniędzy, kupiła mu koszulkę bez tak wówczas cenionego wśród rówieśników logo Abercrombie. „Nie mogę uwierzyć, jak bardzo **znienawidziłem** za to moją matkę. Za brak małego łosia na koszulce chciałem ją **zabić**”. Jeszcze inny żałował, że nigdy nie powiedział policji, iż był świadkiem morderstwa. „W mojej dzielnicy nie rozmawialiśmy z policją. To była norma” – stwierdził.

Wbrew temu, co mówią studenci psychologii społecznej zachęceni do przypomnienia sobie przeszłych aktów konformizmu, większość ludzi wierzy, że **nas** motywuje przede wszystkim pragnienie, by zachować się poprawnie, **innych** zaś motywuje głównie pragnienie zadowolenia grupy. Gdy ludzie dyskretnie obserwują eksperyment na temat konformizmu przypominający procedurę Ascha, przeważnie nie doszacowują poziomu własnego konformizmu, przeszacowując jednocześnie konformizm innych²⁷.

Jak już widzieliśmy, czasami konformizm jest wywoływany strachem przed pogwałceniem norm, innym razem przez informację wyjaśniającą

wieloznaczność. Nie zawsze łatwo to rozróżnić. Zachowania konformistyczne są często identyczne i podstawowym elementem je różnicującym jest obecność kary lub jej brak. Wyobraź sobie, że w mitycznym narodzie Freedonia w dobrym tonie jest, jeśli gość po posiłku beknie, pokazując w ten sposób gospodarzowi, że mu smakowało. Załóżmy, że o tym nie wiesz, i odwiedzasz dom dygnitarza tego kraju w towarzystwie kilku amerykańskich dyplomatów. Gdyby po posiłku ci dyplomaci zaczęli bekać, zapewne uczyniłbyś to samo. Dyplomaci dostarczają ci cennych informacji – bekaj, żeby zachować się właściwie. Załóżmy teraz, że byłbyś w tym samym domu w towarzystwie mało subtelnych chłopów, przedstawionych ci jako olimpijska drużyna Freedonii we wrestlingu wagi ciężkiej. I teraz, gdyby te czorty zaczęły bekać po jedzeniu, raczej byś się do nich nie przyłączył. Zapewne uznałbyś ich zachowanie za brak towarzyskiej ogłady. Gdybyś jednak poczuł na sobie ich karcący wzrok, wyraźnie dający ci do zrozumienia, że odstajesz, być może byś beknął – nie ze względu na przekazaną ci informację, ale z powodu strachu przed odrzuceniem lub nawet złamanym nosem za odmowę wzięcia udziału w ich grubiańskim zachowaniu.

Konformizm wynikający z obserwacji innych w celu zdobycia informacji o właściwych zachowaniach ma poważniejsze konsekwencje niż konformizm wynikający z chęci bycia akceptowanym lub uniknięcia kary. Gotów jestem stwierdzić, że jeśli znajdziemy się w sytuacji wieloznacznej, gdzie zachowanie innych ludzi musi być szablonem dla naszego zachowania, zapewne będziemy powtarzać to, czego się właśnie nauczyliśmy, bez refleksji, przy kolejnych zbliżonych okazjach. I robilibyśmy to dopóty, dopóki nie pojawiłyby się dowody, że nasze zachowania były niewłaściwe lub niestosowne. Załóżmy więc, że znowu jesteś zaproszony do domu dygnitarza Freedonii na kolację, tym razem

jako jedyny gość. Bekniesz po jedzeniu czy nie? Jeśli podczas pierwszej wizyty beknąłeś w przekonaniu, że jest to właściwe zachowanie (ponieważ spożywałeś kolację w towarzystwie dyplomatów), zapewne teraz, jedząc kolację jako jedyny gość, również byś beknął. Jeżeli jednak bekałeś w obawie przed odrzuceniem lub karą (gdyby twoimi towarzyszami przy stole byli członkowie drużyny wrestlingu), teraz, będąc jedynym gościem, niemal na pewno byś się od tego powstrzymał.

Czynniki nasilające lub ograniczające konformizm

Co z Samem? Czy jego znajomi przekonali go, że jego kandydatka na senatorkę jest fałszywa, czy też zgodził się z ich zdaniem, by być akceptowanym? Aby odpowiadać na takie pytania, warto przyjrzeć się czynnikom wpływającym na konformizm, które można też wykorzystać do przeciwdziałania syndromowi grupowego myślenia.

Prestiż i powszechność wzorów do naśladowania

Jeżeli sytuacja jest dla nas niejasna, rośnie prawdopodobieństwo, że dostosujemy się do ludzi, których zachowanie dostarcza najrzetelniejszej informacji. Załóżmy, że żyjesz w mieście, w którym niewłaściwe przechodzenie przez jezdnię jest rzadkie i tępione, jednak naprawdę zależy ci na zaoszczędzeniu kilku sekund i przekroczeniu ruchliwej ulicy. Eksperymenty terenowe pokazują, że jesteś bardziej skłonny to zrobić, jeśli możesz pójść w ślady kogoś dobrze ubranego, niż wtedy, gdy widzisz, jak przez ulicę przechodzi ktoś odziany raczej byle jak²⁸.

Na nieco ogólniejszym poziomie, popularny pisarz Malcolm Gladwell²⁹ sugeruje, że główne trendy społeczne często zmieniają się dramatycznie i nagle właśnie za sprawą konformizmu, gdy szanowani

i popularni ludzie znajdują się we właściwym miejscu we właściwym czasie. Kiedy jakiś filmik staje się wiralem, trend robi się zaraźliwy albo marka butów ni stąd, ni zowąd okazuje się absolutnie nieodzownym elementem ubioru, dzieje się to właśnie za sprawą jednej czy dwóch osób z bogatą siecią kontaktów społecznych (tysiące obserwujących na Instagramie czy Twitterze). Zaczynają nosić jakąś nową rzecz, więc u innych pojawia się pragnienie, by ją posiadać. Niebawem dochodzi do przekroczenia „punktu krytycznego” i oto mamy eksplozję nowego trendu. Wpływowi ludzie nie muszą wcale być ekspertami. Są po prostu postrzegani jako ci, którzy wiedzą, albo, jak rodzina Kardashianów, znani są z tego, że są znani. Dzisiaj potężnymi łącznikami są ludzie, których tweety lub posty zamieszczane w mediach społecznościowych docierają do ogromnej widowni powielającej i przekazującej je dalej w swoich sieciach społecznych, w których są również przekazywane i powielane.

Zachowanie powielane przez bardzo wielu ludzi ma szczególną wartość informacyjną. Gdzie powinienem coś zjeść? Loguję się do Yelpa, żeby poznać opinię tłumu. Co powinienem przeczytać? Zobaczymy trendy na Amazonie. Który *food-truck* jest najlepszy? Ten, przed którym ustawiała się najdłuższa kolejka. Dopóty, dopóki opinie tłumu są od siebie niezależne – jak w przypadku obcych sobie ludzi zamieszczających opinie w serwisie Yelp – tłum może dostarczyć o wiele lepszych szacunków, co jest prawdziwe i dobre, niż nasze indywidualne zgadywania³⁰.

Jednomyślność

W sytuacjach bezpośredniego kontaktu z grupą, jak w badaniach Ascha, jednym z zasadniczych czynników determinujących dostosowanie się jest jednomyślność opinii. Rzeczywista liczba ludzi w grupie „wszyscy pozostali” nie musi być duża, by wyzwolić maksymalny konformizm.

Ludzie ulegną presji w porównywalnym stopniu, gdy jednomyślna grupa składa się z trzech albo z szesnastu osób. Gdy jednomyślność się załamie, słabnie też presja konformizmu. Nawet jeden sojusznik dzielący twoje zdanie uwalnia cię od presji grupy – w takich przypadkach zachowania konformistyczne gwałtownie słabną³¹. Do silnego osłabienia konformizmu dochodzi również wtedy, kiedy jednomyślność zostaje złamana przez kogoś podającego inną **złą** odpowiedź (mówiąc, że właściwą linią jest C, gdy reszta grupy uważa, że jest to linia A). Obecność kogoś, kto również się nie zgadza, gwałtownie osłabia konformizm i badany zapewne poda właściwą odpowiedź: linia B. Wystarczy jedna osoba wyłamująca się z opinii większości, by poważnie umniejszyć siłę grupy w wywieraniu nacisku prowadzącego do zachowań konformistycznych³².

Zaangażowanie

Uległość wobec presji grupy można ograniczać również przez nakłonienie człowieka do jakiejś formy zaangażowania we wcześniejszą ocenę. Wyobraź sobie, że jesteś sędzią podczas ważnego pierwszoligowego meczu bejsbola. Przy pierwszej bazie toczy się zawzięta walka, a ty usuwasz z gry runniera – w obecności 50 tysięcy kibiców. Po grze podchodzi do ciebie trzech pozostałych sędziów i każdy z nich mówi, że jego zdaniem runner prawidłowo dobiegł do bazy. Jak oceniasz szanse, że zmienisz decyzję? Porównaj to z sytuacją, gdy cała trójka pozostałych sędziów oznajmia, że runner dobiegł do bazy prawidłowo, i teraz nadchodzi twoja kolej na podjęcie decyzji. Porównano to w eksperymencie Mortona Deutscha i Harolda Gerarda³³, przeprowadzonym w paradygmacie Ascha. Okazało się, że w sytuacji, w której uczestnicy nie zaangażowali się wcześniej w sytuację przez podjęcie określonej decyzji, około 25% odpowiedzi było zgodnych z błędną opinią większości. Gdy jednak uczestnik publicznie

określił własne stanowisko, zanim poznał decyzję pozostałych „sędziów”, mniej niż 6% nowych odpowiedzi powieliło zdanie większości.

Odpowiedzialność

Wyobraź sobie, że uczestniczysz w grupowej dyskusji mającej znaleźć rozwiązanie problemu i inni naciskają na ciebie, żebyś się zgodził z ich decyzją. Poza tym załóżmy, że wiesz, iż pod koniec dyskusji będziesz musiał uzasadnić własną decyzję przed pozostałymi członkami grupy. Jak twoim zdaniem wpłynie to na twoje myślenie? Badania pokazały, że najczęściej ten rodzaj odpowiedzialności zwiększy twoją skłonność do konformizmu³⁴.

A co w sytuacji, w której dostaniesz instrukcje podkreślające znaczenie jak największej dokładności swojej decyzji? Chcąc to sprawdzić, Andrew Quinn i Barry Schlenker³⁵ poddali ludzi procedurze, która miała nakłonić ich do konformizmu i dostosowania się do złej decyzji. Zanim w eksperymencie pojawił się element dotyczący konformizmu, badacze zrobili dwie rzeczy: (1) sprawili, że połowa uczestników myślała o tym, jak ważne jest podjęcie najtrafniejszej decyzji, druga połowa zaś o tym, jak ważna jest współpraca, oraz (2) połowie uczestników każdego z tych dwóch warunków eksperymentalnych powiedzieli, że po podjęciu decyzji będą musieli wyjaśnić swój sposób myślenia pozostałym członkom grupy. Ludzie wykazujący się największą niezależnością i podejmujący najtrafniejsze decyzje byli tymi, którzy skupili się na najlepszej decyzji i mieli wyjaśnić swój brak konformizmu ludziom, których presji nie ulegli. Ich zachowanie było bardziej niezależne od zachowania osób, które skupiły się wprawdzie na jak najlepszej decyzji, ale nie musiały jej uzasadniać i brać za nią odpowiedzialności. Wyniki pokazują, że większość ludzi będzie się zgadzała z innymi, by utrzymywać dobre relacje – chyba że będą

mieli świadomość, iż zostaną pociągnięci do odpowiedzialności za głupią, uległą decyzję.

Poczucie własnej wartości i bezpieczeństwo

Ogólnie rzecz ujmując, ludzie z niskim poczuciem własnej wartości częściej ulegają presji grupy niż ci z wysokim³⁶. Jeśli sprawimy, że będą przekonani o niewielkich lub nieistniejących zdolnościach do wykonania danego zadania (choćby oceny długości linii), ich skłonność do konformizmu wzrośnie. Jeśli zaś umożliwi im się wcześniej odniesienie sukcesu – i zyskają pewność co do swoich możliwości rozwiązania danego zadania – zdecydowanie rzadziej ulegną presji niż ci, którzy wejdą w zupełnie nową dla nich sytuację³⁷.

Podobnie to, jak bezpiecznie czujemy się w grupie, określa, jak łatwo pozwolimy sobie na odstępstwo od jej norm. Gdyby nasz przyjaciel Sam miał pewność, że jest lubiany i akceptowany przez ludzi oglądających z nim debatę, byłby zapewne bardziej skłonny do wyrażenia odmiennego zdania niż wtedy, gdyby czuł się w tej relacji niepewny. Chcąc zademonstrować to zjawisko, James Dittes i Harold Kelley³⁸ zaprosili studentów do dołączenia do prestiżowej grupy, po czym poinformowali, że wszyscy mogą usunąć z niej każdego członka, w każdym momencie, w imię wydajności. Następnie grupę zaangażowano w dyskusję na temat przestępczości młodocianych. Dyskusja była okresowo przerywana i każdy z grupy proszony był o ocenę wszystkich pozostałych jej członków pod kątem wartości dla ogółu. Po dyskusji każdemu uczestnikowi pokazano, jak został oceniony. W rzeczywistości informacja zwrotna, którą otrzymali badani, była nieprawdziwa i przygotowana z góry. Niektórym pozwolono wierzyć, że są lubiani i akceptowani, inni musieli się zmierzyć z informacją, że nie są szalenie popularni. Poziom konformizmu każdego

uczestnika był następnie mierzony za pomocą opinii wyrażanych przezeń w dalszym toku dyskusji oraz jego podatnością na presję grupy podczas wykonywania prostego zadania percepcyjnego. Ci, którzy poczuli się umiarkowanie akceptowani, częściej podporządkowywali się normom ustalonym przez innych niż osoby czujące pełną akceptację. Kiedy uda nam się zdobyć bezpieczne miejsce w grupie, odprężamy się i swobodniej wyrażamy swoje zdanie.

Wiek

Jak już wiemy, nawet małe dzieci odruchowo dostosowują się do tego, co robią ich rówieśnicy. W ten sposób uczymy się mnóstwa rzeczy, w tym wzorców mówienia i akcentu³⁹. Presja grupy jest jednak najsilniejsza dla ludzi w wieku od 10 do 25 lat. Do tego czasu mózgowy układ samokontroli – kierujący planowaniem, myśleniem o przyszłości, oceną ryzyka i tłumieniem impulsów – wciąż się rozwija. Odwieczne obserwacje dorosłych na temat nastolatków i młodych dorosłych okazują się prawdziwe: nastolatki w grupie stają się zupełnie innymi ludźmi – nierzadko ze szkodą dla siebie i własnego zdrowia. W porównaniu z dorosłymi kierowcami ci nastoletni mogą z trzykrotnie wyższym prawdopodobieństwem spowodować wypadek, jeśli w samochodzie jest ktoś jeszcze⁴⁰. Laurence Steinberg z zespołem⁴¹ odkrył, że młodzi dorośli częściej interpretowali zachowania ryzykowne – przechodzenie na czerwonym świetle, używanie narkotyków i alkoholu, kradzieże sklepowe i tak dalej – jako „ekscytujące” niż „niebezpieczne”, jeśli towarzyszyli im rówieśnicy. Mózgowe ośrodki przyjemności aktywują się w obecności równolatków, a brak w pełni dojrzałej kory przedczołowej odpowiedzialnej za samokontrolę sprawia, że młodzi ludzie wykazują większą skłonność do popełniania czynów niebezpiecznych i głupich. Jak ujął to pewien

specjalista od przestępczości nieletnich, „najgłupszym stworzeniem, jakie kiedykolwiek stąpało po ziemi, jest nastoletni chłopiec w towarzystwie swoich kumpli”⁴². Być może, ale nastoletnie dziewczęta nie pozostają daleko w tyle. Abigail Baird⁴³ wykazała, że gdy popularna dziewczynka w grupie nastolatek wygłosi opinię – nawet szaloną – rówieśniczki często znajdują sposób na przekonanie samych siebie, by się z tą opinią zgodzić. W pewnym badaniu nastoletnie dziewczęta zapytano, czy pływanie w oceanie, gdy w okolicy widziano rekina, jest dobrym pomysłem. Pytane indywidualnie, wszystkie były bardzo stanowcze – w żadnym razie nie wejdą do wody. Jednakże w grupach, w których Baird zadbała o to, by najpopularniejsza dziewczynka zasugerowała, że to może być ekscytujące, pozostałe zaczynały się z nią zgadzać, tworząc racjonalizacje na temat pływania z rekinami.

Charakter grupy

Grupa skuteczniej wzbudza konformizm, jeśli (1) składa się z osób postrzeganych jako eksperci, (2) jej członkowie mają wysoki status społeczny (np. dzieciaki popularne w szkole) lub (3) jej członkowie są w istotny sposób do siebie podobni, pod względem wieku, zawodu, poglądów politycznych, rasy czy grupy etnicznej. Dlatego Sam pręcej ulegnie presji znajomych, jeśli uzna, że są ekspertami od polityki i w zakresie trafnych osądów ludzkiej szczerości. Chętniej podporządkuje się ich stanowisku, jeżeli mają wyższy status i Sam chce do nich dołączyć. Pręcej zachowa się konformistycznie wobec znajomych studentów niż, powiedzmy, grupy dziesięciolatków, pracowników budowlanych czy portugalskich biochemików. I wreszcie, pręcej przyjmie opinię większości, jeśli będzie to grupa jednorodna rasowo. Gdy biali studenci płci męskiej byli konfrontowani z jednomyślną (ale błędną) oceną trzech

rówieśników w zadaniu podobnym do tego, które wymyślił Asch, częściej się z nią zgadzali, gdy wszyscy trzej rówieśnicy byli biali niż wtedy, gdy w grupie znajdowała się osoba innej rasy. Możesz sobie zapewne wyobrazić korzyści tego odkrycia dla codziennego życia – różnorodność rasowa może ograniczać syndrom grupowego myślenia⁴⁴.

Grupy, do których należymy i z którymi się utożsamiamy – nasze **grupy odniesienia** (*reference groups*) – odzwierciedlają i kształtują nasze tożsamości i zachowania. Często w sytuacjach, w których zmieniamy grupy odniesienia, zmieniamy też swoje zachowania i postawy, aby się dostosować. Na przykład uczniowie, którzy zmieniają szkołę lub znajdują nową grupę znajomych w dotychczasowej, zaczynają bardziej przypominać grupy, do których dołączyli. Ich osiągnięcia szkolne stają się lepsze lub gorsze, by dopasowali się do nowych znajomych. „Czy oni ciężko pracują? To ja też zacznę”. „Czy ich zdaniem szkolne obowiązki są nudne i nie warto się z nich wywiązywać? Zgadzam się”⁴⁵. Podobnie uczniowie z politycznie konserwatywnych rodzin trafiający do o wiele liberalniejszego otoczenia w college’u często stają się w swoich postawach bardziej liberalni, chyba że nadal utrzymują bliskie więzi z bardziej konserwatywnymi grupami odniesienia w domu⁴⁶.

Christian Crandall⁴⁷ odkrył szczególnie zgubny skutek konformizmu, badając obraz ciała i wzorce jedzenia kobiet w dwóch stowarzyszeniach studentek. Każda z grup miała własne kolektywne postawy wobec idealnego obrazu kobiecego ciała i tego, czy objadanie się i wymiotowanie są właściwym sposobem na jego utrzymanie. Wpływowa grupa odniesienia, jaką jest korporacja akademicka, wywierała presję na członkinie, by te miały „właściwą” sylwetkę (jak szczupłe powinny być) i przejawiały „właściwe” zachowania (na ile objadanie się było w porządku). Im bardziej kobiety dostosowywały się do ideału grupy w zakresie wyglądu

i zachowania, tym były popularniejsze. Jeśli zatem jesteś w korporacji, w której wszyscy chcą być szczupli, a jednak móc jeść dużo, będziesz się cieszyć większą popularnością, kiedy będziesz się objadać, a potem wymiotować.

Normy społeczne

Przedstawione omówienie konformizmu wyraźnie sugeruje, że ludzie kształtują swoje przekonania na temat tego, co jest zachowaniem społecznie właściwym w danych okolicznościach lub w społeczności, na podstawie obserwacji zachowań innych ludzi. Siła, z jaką taka postrzegana norma oddziałuje na ich przekonania i zachowania, zależy od tego, w jakim zakresie uznają ją za uniwersalną oraz w jakim stopniu sytuacja czy dana społeczność są dla nich ważne. Norma może być po prostu **deskryptywna** i odzwierciedlać naszą wiedzę na temat tego, co **większość ludzi robi** w określonej sytuacji. Niektóre normy są **powinnościowe** i określają, co ludzie **powinni robić**, nierzadko za pośrednictwem wyrażonych wprost dyrektyw, takich jak znaki zakazujące palenia, korzystania z telefonów komórkowych czy śmiecenia.

Instytucje nierzadko chcą kształtować normy, nie wyrażając jednoznacznego żądania. Wiele lat temu podczas jednej z susz cyklicznie nawiedzających Kalifornię okazało się, że tylko 6% studentów stosuje się do prośby mojego uniwersytetu i bierze krótki prysznic w uniwersyteckim ośrodku sportowym. W poprzednim rozdziale opisałem już „paradygmat hipokryzji”, który wykorzystaliśmy do nakłonienia ludzi do oszczędzania wody. Tym razem wspólnie ze studentami⁴⁸ przeprowadziliśmy prosty eksperyment terenowy, którego celem było skrócenie czasu pryszniców przez przekonanie uczestników, że ich koledzy i koleżanki tak robią.

Poprosiliśmy o pomoc kilkoro studentów, którzy modelowali zachowanie oraz obserwowali. Nie chcieliśmy, by ludzie dostosowali się ze strachu przed dezaprobatą lub karą, zaprojektowaliśmy więc eksperyment w taki oto sposób: student grający rolę wzoru do naśladowania wchodził do łazienki uniwersyteckiego centrum sportowego, gdy była pusta, szedł do samego końca rzędu pryszniców, odwracał się plecami do wejścia i puszczał wodę. Gdy tylko słyszał, że ktoś wchodzi do części prysznicowej, zakręcał wodę, namydlał się, potem szybko spłukiwał – dokładnie tak, jak proszono na umieszczonych nieopodal znakach. Następnie wychodził z łazienki, nie patrząc na studenta, który właśnie wszedł. Teraz wchodził kolejny student (nasz obserwator) i dyskretnie sprawdzał, czy osoba badana robiła to samo, zakręcając wodę podczas namydlenia się. Odkryliśmy, że 49% studentów się dopasowało, natomiast w sytuacji, w której dwóch studentów jednocześnie prezentowało pożądane zachowanie, odsetek konformistów wzrósł do 67! Zatem w sytuacjach niejednoznacznych inni ludzie mogą sprawić, że się dostosujemy, pokazując nam, co w takich sytuacjach robi „większość”.

Przyjrzyjmy się normom dotyczącym śmiecenia. Załóżmy, że zbliżając się do samochodu na parkingu przed lokalną biblioteką, zauważasz, iż ktoś wsunął ci za wycieraczkę jedną z tych irytujących ulotek. Wyjmujesz ją i bez namysłu zgniatasz. Zasadnicze pytanie: rzucasz ją na ziemię czy wkładasz do kieszeni, by później wrzucić do kosza? Odpowiedź: w dużej mierze zależy to od tego, co twoim zdaniem w tych okolicznościach zrobiliby inni. Robert Cialdini z zespołem⁴⁹ w eksperymencie terenowym włożyli ulotki za wycieraczki kilku samochodów i obserwowali, co robili ludzie wracający do swoich aut. Czasem współpracownik eksperymentatorów przechodzący obok nich w chwili opuszczania biblioteki schylał się po rzuconą przez kogoś torbę po jedzeniu i wrzucał ją

do kosza. W warunku kontrolnym na ziemi nie leżała żadna torebka, współpracownik po prostu przechodził obok ludzi zmierzających w stronę swoich samochodów. I w tej sytuacji, gdy dochodzili do aut i dostrzegali ulotkę, 37% rzucało ją na ziemię. W sytuacji, w której eksperymentatorzy zamodelowali wyrzucenie torebki do kosza, tylko 7% ludzi rzuciło ulotkę pod nogi.

W równoległym eksperymencie⁵⁰ badacze wyeliminowali modelowanie zachowania, w zamian manipulując wyglądem parkingu – zaśmiecając go ulotkami, pozostawiając na ziemi tylko jeden papierek albo dbając, by był zupełnie czysty. W którym z tych trzech warunków ludzie śmiecili najrzadziej? Gdy ziemia była usłana ulotkami, większość kierowców się dostosowywała, myśląc sobie pewnie: „Skoro nikt się nie przejmuje sprzątaniami parkingu, to po co ja mam to robić?”. Ludzie śmiecili najrzadziej, gdy na ziemi leżał jeden papierek, a nie wtedy, kiedy parking był całkowicie wysprzątnięty. Dlaczego? Pojedynczy papier przypominał nam o normie powinnościowej, jaką jest nieśmiecenie – i pokazywał, że większość stosuje się do nakazu utrzymywania czystości na parkingu. Gdy parking jest całkowicie wolny od śmieci, większość ludzi zapewne w ogóle o żadnych normach nie myśli i dlatego będzie bardziej skłonna bezmyślnie naśmiecć.

W innym zestawie eksperymentów Kees Keizer i jego współpracownicy⁵¹ poszli w tym myśleniu o krok dalej, by wykazać, że kiedy wskazówki środowiskowe sugerują, jakoby większość ludzi ignorowała zasady, niewłaściwe zachowania i łamanie norm się nasilają. Zespół Keizera pozostawił dużą kopertę częściowo wystającą z ogólnodostępnej skrzynki pocztowej w jednym z holenderskich miast – jakby ktoś się spieszył i nie do końca skutecznie wrzucił list do skrzynki. Przez okienko koperty widać było banknot o nominale 5 euro. Czy

przechodnie na widok koperty wepchną ją do skrzynki czy ukradną? Odpowiedź zależała od kluczowego szczegółu, którym manipulowali eksperymenci: czasem skrzynka była pomazana graffiti i wokół wałały się śmieci, a czasem skrzynka i jej otoczenie były czyste. W warunku z czystą skrzynką tylko 13% przechodniów kradło kopertę. Kiedy skrzynka była pomazana i wokół niej było brudno, odsetek kradzieży wzrósł do 27. (To wciąż bardzo mało, ale przecież ten eksperyment przeprowadzano w Holandii!). Możesz w tych eksperymentach dojrzeć test „teorii powybijanych szyb”, głoszącej, że jeśli otoczenie wysyła przekaz, iż ludziom nie zależy, brak porządku przenosi się również na zachowania⁵². Wygląda na to, że ludzie mówią sobie: „A co tam, jeśli inni zachowują się nieodpowiedzialnie, to ja też mogę”.

Podsumowując, ludzie orientują się wedle wskazówek pochodzących od innych i zazwyczaj czują się niekomfortowo, gdy odbiegają od norm grupy, do której należą, zwłaszcza jeśli ją cenią lub się z nią identyfikują. W wielu sytuacjach (jak ta stworzona przez Ascha) normy są dobrze zdefiniowane (wszyscy sądzą, że linia A jest dłuższa). W innych ludzie nie mają pojęcia o normach i muszą o nich wnioskować na podstawie zachowań innych osób – i właśnie dlatego facet pod prysznicem, gość podnoszący z ulicy śmieć czy obecność graffiti mogą mieć tak duże znaczenie. Kilku badaczy wykorzystało siłę norm do zmiany zachowań, czasem z niewyobrażalnym sukcesem. Na przykład hotelowe tabliczki zachęcające gości do ponownego wykorzystania ręczników działają skuteczniej, gdy wprost informują, że „większość gości tego pokoju wykorzystywało ręczniki ponownie”⁵³. Informowanie turystów w parku narodowym, że zdecydowana większość odwiedzających pozostawia park

w takim stanie, w jakim go zastaje, sprawia,
że nieliczni łamią zakaz zbierania skamieniałego drewna⁵⁴.

Obojętny świadek jako konformista

Przez skłonność do dostosowywania się możemy pozostać bierni w sytuacjach, w których ktoś potrzebuje naszej pomocy. W 1964 roku *New York Times* opublikował szokujący artykuł. Przedstawiona w nim historia zostawiła trwałe ślady w psychologii społecznej. Młoda kobieta, Kitty Genovese, została zadżgana nieopodal swojego domu w Queens w Nowym Jorku. Wydarzenie było tragiczne, ale nie wyjątkowe dla nowojorczyków tamtego okresu, gdy liczba zabójstw kształtowała się na o wiele wyższym poziomie niż dziś. Tym, co wyróżniało historię Genovese, było to, że zgodnie z doniesieniem gazety 38 sąsiadów kobiety podeszło do okien o godzinie 3.00 nad ranem po usłyszeniu jej przerażonych krzyków – i stało przy tych oknach, przyglądając się z zafascynowaniem, jak napastnik przez pół godziny wielokrotnie atakował kobietę, aż wreszcie ją zabił. *New York Times* podał, że nikt jej nie pomógł; nikt nie zdobył się nawet na to, by podnieść słuchawkę i zadzwonić na policję, zanim było za późno⁵⁵.

Historia, która okazała się przesadzona na potrzeby sensacyjnego nagłówka⁵⁶, mimo wszystko wyrażała głębokie obawy wielu ludzi przed przestępczością i społeczną alienacją. Pojawiło się mnóstwo spekulacji i załamywania rąk nad apatią mieszkańców miast. Co jest z nimi nie tak? Dlaczego odwracają się plecami do sąsiada potrzebującego pomocy? Może gapie byli śpiący lub oszołomieni. W końcu ludzie nie mają pełnej kontroli nad swoimi mocami umysłowymi o 3.00 nad ranem. Może. Jednak w Foshan w Chinach był środek dnia, kiedy dwuletnia dziewczynka została

przejechana przez dwie ciężarówki. Przez następne siedem minut kilkanaście osób przeszło lub przejechało rowerem obok niej, nie robiąc absolutnie nic, co widać na beznamietnym nagraniu kamery przemysłowej. W końcu jakaś kobieta przeciągnęła dziecko na pobocze, skąd zostało zabrane do szpitala, gdzie wkrótce zmarło.

Dlaczego świadkowie nie ruszyli na pomoc? Zaczniemy od tego, że wywiady przeprowadzone ze świadkami zabójstwa Genovese pokazały, iż o żadnej nonszalancji nie mogło być mowy – czuli się przerażeni. Ich widoczny brak reakcji był wynikiem czegoś innego niż apatia.

Zabójstwo Genovese stało się impulsem po podjęcia intensywnych badań mających zidentyfikować przyczyny braku reakcji, gdy ktoś obcy ma kłopoty. Jednym z powodów są normy kulturowe⁵⁷. Gdybyś podróżował po świecie, upuszczając długopisy, udając chorobę lub ślepotę, największą pomoc otrzymałbyś w krajach latynoskich, w których kładzie się większy nacisk na *simpático*, gotowość oferowania innym pomocy, niż w Stanach Zjednoczonych. Pomoc prędkiej uzyskasz też w miejscach, w których życie toczy się wolniej i uwagę przechodniów przykuwa mniej bodźców. Badania, które prowadził Robert Levine⁵⁸, wykazały, że gotowość do pomocy jest najniższa w dużych, zatłoczonych miastach, takich jak Nowy Jork, w których ludzie chodzą szybko i na swojej drodze stykają się z mnóstwem dystraktorów – żeby zareagować, muszą najpierw zauważyć, że masz kłopoty.

Drugim powodem, dla którego ludzie nie reagują, jest to, że nawet jeśli już zauważają, że ktoś ma kłopoty, nie identyfikują tego jako sytuacji nagłej. John Darley, Bibb Latané i ich współpracownicy⁵⁹ założyli, że ofiara ma mniejsze szanse na pomoc, jeśli jej trudnemu położeniu przygląda się wielu gapiów. Brak działań jest aktem konformizmu wobec tego, jak inni oceniają sensowność i stosowność udzielenia pomocy lub nie.

Jak należy myśleć o tym, co się właśnie dzieje, lub jakie odczucia powinny temu towarzyszyć? Jak już wiemy, często najwyraźniejszą wskazówką jest to, co robią inni.

Założmy, że napotykasz kobietę leżącą ze złamaną nogą na ruchliwej ulicy. Wyraźnie widać, że cierpi. Co jeszcze widzisz? Tłum ludzi, który przechodzi obok, rzuca okiem i idzie dalej. Jak zdefiniowałbyś tę sytuację? Możesz dojść do wniosku, że twoja interwencja będzie nie na miejscu. Może to nic poważnego, może jest pijana, może to wszystko jest częścią jakiejś „ukrytej kamery”. „Przecież gdyby to było coś poważnego, zadzwoniłaby ze swojej komórki na 112 albo zrobiłby to ktoś inny. I dlaczego ci wszyscy ludzie nic nie robią?” – mówisz sam do siebie. Dlatego możemy przewidywać, iż sama obecność wielu ludzi, zamiast zwiększać szanse, że **ktoś** pomoże, tak naprawdę zwiększa prawdopodobieństwo, że **nikt** tego nie robi.

Interesujące przypuszczenie, ale czy jest prawdziwe? Żeby się tego dowiedzieć, Bibb Latané i Judith Rodin⁶⁰ przeprowadzili eksperyment, którego osiłą była kobieta w tarapatkach. Młoda kobieta poprosiła 120 studentów płci męskiej o wypełnienie kwestionariusza. Potem udała się do pomieszczenia obok, informując, że wróci, gdy studenci skończą. Kilka minut później zainscenizowała wypadek. Studenci słyszeli (z ukrytego odtwarzacza), jak wchodzi na krzesło, po czym rozlega się głośny krzyk i hałas, jakby krzesło się złamało i kobieta spadła na podłogę. Później słyhać było jęk, płacz i pełne cierpienia słowa „o Boże, moja noga, nie mogę... nie mogę nią poruszyć... moja kostka... nie mogę tego wszystkiego z siebie zrzucić”. Krzyki były słyszalne przez mniej więcej minutę, po czym stopniowo słabły.

Pytanie dotyczyło oczywiście tego, czy uczestnicy pospieszą kobiecie z pomocą. Ważną zmienną w eksperymencie było to, czy mężczyźni

znajdowali się w pomieszczeniu sami. Spośród wypełniających test w pojedynkę 70% zaoferowało pomoc. Spośród tych, którzy byli w pokoju z obcą osobą, z pomocą ruszyło 20%. Zatem sama obecność innego świadka hamuje działanie – zjawisko to jest określane jako **efekt przypadkowego świadka** (*bystander effect*). W prowadzonych później wywiadach uczestnicy, którzy byli w pomieszczeniu z inną osobą i którzy nie udzielili pomocy, uznawali, że wypadek nie był zapewne poważny – swój wniosek opierali częściowo na braku działań ze strony współtowarzysza.

Innym, poza konformizmem, powodem, dla którego przypadkowi świadkowie mogą nie podejmować działań, jest **rozproszenie odpowiedzialności** (*diffusion of responsibility*): nawet wtedy, kiedy ludzie dojdą do wniosku, że wydarzenie naprawdę jest poważne i nagłe, świadomość, iż są inni świadkowie, rozmywa poczucie odpowiedzialności. Chcąc przetestować to założenie, Darley i Latané⁶¹ zaaranżowali sytuację eksperymentalną, w której ludzie przebywali w odrębnych pomieszczeniach, ale mogli się ze sobą komunikować za pomocą mikrofonów i słuchawek. Mogli się słyszeć, ale nie widzieć. Eksperymentatorzy odtwarzali nagranie naśladujące atak epileptyczny jednego z uczestników. W jednej sytuacji eksperymentalnej każda z osób wierzyła, że jest jedyną, która usłyszała atak. W innych warunkach eksperymentalnych ludzie byli przeświadczeni, że słyszała go jeszcze przynajmniej jedna osoba. Ci zakładający, że są jedynymi świadkami zdarzenia, zdecydowanie częściej wychodzili ze swojego pokoju i starali się pomóc niż ci, którzy zakładali, że nie tylko oni słyszeli odgłosy ataku padaczki. Im większa była liczba słuchaczy, tym bardziej rozpraszała się między nimi odpowiedzialność i malało prawdopodobieństwo, że zaoferują pomoc.

Do równania, którego wynikiem jest udzielenie pomocy lub nie, mogą wejść jeszcze inne czynniki, w tym te pozornie bardzo banalne, co zilustrowali John Darley i Daniel Batson⁶². Zaprosili do badania studentów Princeton Theological Seminary, przygotowujących się do pracy duszpasterskiej, rzekomo w celu nagrania przemowy. Każdy student ćwiczył przemówienie w pokoju, po czym był proszony o przejście do innego budynku, gdzie jego wystąpienie miało być nagrywane. Na tym etapie części studentów powiedziano, że są spóźnieni, i ich popędzano. Inni dostali informację, że wszystko jest o czasie, jeszcze inni – że mają go aż nadto. W drodze do drugiego budynku studenci napotykali człowieka ewidentnie potrzebującego pomocy, siedzącego w przejściu z opuszczoną głową i zamkniętymi oczami, okropnie kaszlącego. Ponad połowa tych przyszłych kapłanów, którzy byli o czasie lub mieli jego zapas, zatrzymała się, by pomóc ofierze. Spośród tych, którzy zakładali spóźnienie, pomoc zaoferowało tylko 10% – mimo że mowa, którą mieli wygłosić, dotyczyła przypowieści o dobrym Samarytaninie! Najwyraźniej studenci byli tak zaaferowani swoim spóźnieniem i misją, że nie uznali tej sytuacji za wystarczająco poważną, by interweniować.

Łatwość, z jaką można sprawić, by ludzie nie udzielili pomocy, przedstawia dość ponury obraz ludzkości. Nie jest to jednak pełen obraz. Gdy wiele lat temu byliśmy z rodziną na kempingu w Parku Narodowym Yosemite, usłyszeliśmy krzyk mężczyzny. Nikt w naszym namiocie nie miał pewności, czy był to krzyk bólu, zaskoczenia czy radości. Może ktoś się wygłupiał? Może któryś z naszych kolegów z obozowiska został zaatakowany przez niedźwiedzia? Widok, który zobaczyliśmy po opuszczeniu namiotu, był krzepiący. Ze wszystkich stron widać było mnóstwo światełek zbiegających się w jednym miejscu. Były to latarki niesione przez dziesiątki obozowiczów biegnących na pomoc mężczyźnie,

który krzyknął. Okazało się, że jego krzyk był wyrazem zdziwienia z powodu dość niegroźnego wybuchu kuchenki turystycznej. Obozowicze czuli się niemal zawiedzeni, gdy doszli do przekonania, że ich pomoc nie będzie potrzebna. Udali się do swoich namiotów i, zakładam, natychmiast pozasypiali.

Ja nie mogłem zasnąć, zdumiony, jak bardzo to, co właśnie się stało, było sprzeczne z efektem przypadkowego świadka. Dlaczego ci wszyscy ludzie w obozie zachowali się tak odmiennie? W jakiej mierze ta sytuacja była inna? Na kempingu obecne były przynajmniej dwa czynniki, które nie występowały wcale lub tylko w niewielkim stopniu w sytuacjach, które omawiałem wcześniej. Jeden z nich wskazałem, używając określenia „jeden z naszych kolegów z obozowiska”. A konkretniej chodzi tu o poczucie „wspólnego losu” czy wspólnoty, rodzące się między osobami dzielącymi wspólne pasje, przyjemności, trudności, a także uwarunkowania środowiskowe (zamknięty obszar, jak obozowisko), które będzie silniejsze w takich okolicznościach niż wśród ludzi po prostu zamieszkujących ten sam kraj, hrabstwo czy miasto. Drugim czynnikiem jest brak możliwości ucieczki z sytuacji: w dużym mieście ludzie mogą po prostu odejść od potrzebującego. Sytuacje eksperymentalne, które stwarzali Darley i Latané, nie obejmowały bezpośredniego kontaktu twarzą w twarz z ofiarą i uczestnicy wiedzieli, że szybko mogą uciec z tego otoczenia. Na kempingu wszyscy byliśmy razem – obozowicze następnego dnia musieliby zmierzyć się z tym, co się wydarzyło w nocy za ich przyzwoleniem. Wygląda na to, że w takich okolicznościach ludzie chętniej biorą na siebie odpowiedzialność za innych.

To są oczywiście moje spekulacje. Gotowość do pomocy u obozowiczów w parku Yosemite nie pozwala na ostateczne wnioski, ponieważ nie była częścią badania eksperymentalnego. Jeden z głównych

problemów z danymi obserwacyjnymi, jak te przeze mnie przytoczone, polega na tym, że obserwator nie ma kontroli nad tym, kim są ludzie zaangażowani w konkretną sytuację. Być może obozowicze ze względu na swoje doświadczenia są miłsi, sympatyczniejsi, życzliwsi i bardziej ludzcy niż mieszkańcy miast. Może byli w dzieciństwie harcerzami – stąd ich zainteresowanie obozowaniem – i nauczyli się pomagać innym.

Jednym z powodów przeprowadzania eksperymentów jest możliwość kontrolowania tej niepewności, i rzeczywiście Irving Piliavin ze współpracownikami⁶³ potwierdzili moje spekulacje o doświadczeniu w obozowisku. W ich eksperymencie współpracownik eksperymentatora, zachwiałszy się, upadał na podłogę w wagonie nowojorskiego metra, w obecności kilku innych osób. „Ofiara” leżała na podłodze wagonu, z wzrokiem utkwionym w sufit. Scena została powtórzona 103 razy w różnych warunkach. Najbardziej uderzającym wynikiem było to, że w większości wypadków ludzie spontanicznie ruszali z pomocą, zwłaszcza gdy „ofiara” wyglądała na wyraźnie chorą. W ponad 95% prób ktoś natychmiast proponował pomoc. Nawet wtedy, kiedy „ofiara” miała w ręku butelkę z alkoholem i nim cuchnęła, otrzymywała pomoc w 50% prób. Inaczej niż uczestnicy, których obserwowali Darley i Latané, pasażerowie metra pomagali niezależnie od liczby przypadkowych świadków. Pomagali równie często i szybko w zatłoczonych wagonach (gdzie teoretycznie mogło dochodzić do rozproszenia odpowiedzialności), jak i tych praktycznie pustych. Chociaż podróżujący nowojorskim metrem byli w otoczeniu kompletnie różnym od parku narodowego Yosemite, to jednak metro i obozowisko miały dwie wspólne cechy: (1) ludzie mieli poczucie wspólnego losu oraz (2) byli w bezpośrednim kontakcie z ofiarą i z tej sytuacji nie dało się natychmiast uciec.

Dzisiaj, mając za sobą dziesięciolecia badań nad bezczynnością i interwencją świadków, lepiej rozumiemy czynniki wpływające na obie te reakcje. Metaanaliza wielu badań przeprowadzonych po tym, jak po raz pierwszy opisano efekt przypadkowego świadka, daje powody do optymizmu: w naprawdę niebezpiecznych, **jednoznacznych** sytuacjach kryzysowych – topi się dziecko; szaleniec strzela do ludzi w szkole, kinie czy na ulicy; dochodzi do ataku terrorystycznego – ludzie są bardziej skłonni pomagać i tak naprawdę obecność innych ich do tego motywuje. Ruszą z pomocą z ogromną wspaniałomyślnością, czasami ryzykując własne bezpieczeństwo⁶⁴. Po terrorystycznym ataku bombowym podczas bostońskiego maratonu w 2013 roku wielu świadków **wbiegło do** najniebezpieczniejszego obszaru, aby ratować ocalałych.

Jakie czynniki sprzyjają bezczynności, a jakie altruizmowi? Poczucie wspólnego losu jest z całą pewnością aktywizujące, podobnie jak znajdowanie się twarzą w twarz z ofiarami. Kiedy brakuje tych okoliczności, ludzie dokonują szybkiej, często nieświadomej oceny, czy powinni się w tę sytuację zaangażować, czy nie: czy sprawa naprawdę jest poważna? Czy wymaga mojej osobistej interwencji? Czy pomoc będzie dla mnie trudna lub kosztowna? Czy moja pomoc przyniesie ofierze korzyść? Czy mogę łatwo odejść? Twoja reakcja na sytuację będzie zależała od odpowiedzi na każde z tych pytań.

Pluralistyczna ignorancja

Normy rządzą nawet naszymi wewnętrznymi emocjami i tym, jak i kiedy je wyrazimy (lub stłumimy). Większość ludzi dostosowuje się do **reguł okazywania emocji** podpowiadających, że należy okazywać smutek podczas pogrzebów, radość na ślubach, przywiązanie wobec bliskich. Co

w sytuacjach, w których nie czujemy smutku, radości lub przywiązania? Wyrażanie emocji, której tak naprawdę nie czujemy, tylko dlatego, że uważamy ją za społecznie pożądaną, nazywamy **pracą z emocjami**⁶⁵. Czasami praca z emocjami jest normatywnym wymaganiem w wykonywanej pracy zawodowej. Personel pokładowy w samolotach, obsługa w restauracjach czy przedstawiciele handlowi muszą przybierać radosny wyraz twarzy nawet wtedy, kiedy w duchu są źli na pijanego czy nieuprzejmego klienta. Windykatorzy muszą mieć srogą minę pokazującą, że to nie przelewki, nawet jeśli w środku współczują ludziom, od których egzekwują długi⁶⁶.

Stosowanie się do zasad wyrażania emocji może uprzyjemnić nasze kontakty społeczne, jednak wykorzystywanie innych do definiowania sytuacji, w której się znaleźliśmy, bywa szczególnie problematyczne, gdy w grę wchodzi silne emocje, których ludzie boją się okazywać – lub gdy starają się dostosować do tego, czego się od nich oczekuje. Ludzie często sądzą, że publiczne ujawnianie pewnych emocji jest wstydlive, starają się więc wyglądać na mniej strachliwych, zmartwionych, przygnębionych, pełnych obaw czy seksualnie pobudzonych, niż w rzeczywistości są. Na przykład ze zblazowanych min na twarzach bywalców klubów ze striptizem można by **nigdy** nie zgadnąć, że są seksualnie podnieceni lub choćby tylko zainteresowani. Przybysz z Marsa mógłby również nie zauważyć strachu dorosłych pacjentów w poczekalni stomatologicznej, patrząc na ich beznamiętne twarze. Ocenianie powagi sytuacji na podstawie emocjonalnych ekspresji innych może prowadzić do błędów, ponieważ ludzie często starają się ukryć swoje prawdziwe uczucia za pokerową twarzą.

Może to doprowadzić do sytuacji nazywanej przez psychologów **pluralistyczną ignorancją** (*pluralistic ignorance*), kolektywną wiarą

w fałszywą normę stworzoną przez niejednoznaczne zachowania innych. Klasycznym miejscem do zaobserwowania, jak działa pluralistyczna ignorancja (zwana też „niewiedzą wielu”), są zajęcia w college’u. Wyobraź sobie, że twoja profesorka właśnie wyjaśniała wyjątkowo złożoną koncepcję. Odwraca się do słuchaczy, żeby sprawdzić, czy wszyscy zrozumieli. „Jakieś pytania? Ktoś czegoś nie rozumiał?”. Tak naprawdę **ty** niewiele rozumiałeś i chętnie wysłuchałbyś dodatkowych wyjaśnień. Nonszalancko rozglądasz się po sali, chcąc zobaczyć, czy jesteś w swoim zakłopotaniu osamotniony, i wszystko, co widzisz, to równie nonszalanckie miny studentów z twojej grupy. Martwisz się, że tylko ty jeden nie załapałeś tematu, a to utrudnia podniesienie ręki i przyznanie się do niezrozumienia. W rzeczywistości wielu twoich kolegów i koleżanek z klasy czuje się dokładnie tak samo jak ty, częściowo za sprawą patrzenia na **twoją** pokerową twarz. Pluralistyczna ignorancja może stanowić poważną barierę dla efektywności nauczania. Na szczęście łatwo ją pokonać dzięki technologii umożliwiającej uczniom i studentom udzielanie anonimowych odpowiedzi w czasie rzeczywistym na potencjalnie zawstydzające pytania typu „Nie rozumiesz?”.

Pluralistyczna ignorancja na kampusach uczelnianych sprzyja też upijaniu się, ponieważ studenci muszą wnioskować o normach z zachowań swoich (często pijanych) rówieśników. I ta norma stwarza dwa poważne problemy: dwóch na trzech studentów sięgających po alkohol pije na umór, nierzadko do utraty świadomości, co powoduje rocznie niemal 1800 zgonów i prowadzi do innych zachowań wysokiego ryzyka, takich jak seks bez zabezpieczenia i napaści seksualne⁶⁷. Mimo to badania opinii pokazują, że większość studentów nie czuje się komfortowo, pijąc tak intensywnie jak ich rówieśnicy – piją więcej, aby się dostosować do postrzeganej normy. Co zrobić? Dale Miller i Deborah Prentice⁶⁸ wykazali, że

wystarczyło zapewnić studentom właściwe informacje na temat konsumpcji alkoholu wśród ich kolegów i ich prawdziwych (negatywnych) odczuć na temat picia na umór, by zredukować konformizm – i zmniejszyć częstość picia. W podobnym badaniu przypisano studentów pierwszego roku albo do dyskusji zorientowanej na rówieśników, która uświadomiła im istnienie pluralistycznej ignorancji, albo do dyskusji zorientowanej na jednostkę, w której skupiono się na podejmowaniu decyzji dotyczących picia. Cztery do sześciu miesięcy później studenci z grupy zorientowanej na rówieśników zgłaszali o wiele mniejsze spożycie alkoholu niż ci z drugiego warunku eksperymentalnego, nastawionego na indywidualne decyzje. W tej pierwszej udało się osłabić siłę normy dotyczącej picia⁶⁹. Zmień postrzegane normy, a w ślad za tym pójdzie zmiana zachowania.

Pluralistyczna ignorancja naprawdę może zabijać. Na przykład mimo ogólnego spadku liczby zabójstw w ciągu minionej dekady prawdopodobieństwo, że zamordowany zostanie czarnoskóry Amerykanin, jest niemal ośmiokrotnie wyższe niż to, że ofiarą będzie biały. Liczby zabójstw związanych z działalnością gangów w obszarach miejskich wciąż pozostają wysokie. W swoim przełomowym podejściu do ich ograniczania w miejskich gangach legendarny kryminolog David Kennedy⁷⁰ poświęcił setki godzin na poznanie tych młodych mężczyzn. Policja opisywała ich jako „nieustraszonych, socjopatów bez serca”, więc Kennedy był mocno zaskoczony, dowiedziawszy się podczas wywiadów z członkami gangów, że większość z nich się bała, nie znosiła przemocy i pragnęła normalnego życia. „Gdy byli w grupie, wypowiadali się jak twardziele, pewnie dlatego policjanci uważali ich za socjopatów” – napisał. „Ale kiedy rozmawiałem z nimi indywidualnie, przyznawali, że są śmiertelnie przerażeni. Okazanie strachu przed członkami własnego gangu jest niebezpieczne, więc każdy się rozgląda i myśli, że tylko on nie cierpi życia, które prowadzi”. Kennedy

i jego zespół rozpoczęli interwencję od zajęcia się pluralistyczną ignorancją – badacz opisał ją jako stan, w którym „każdy w grupie wierzy, że każdy w grupie wierzy w coś, w co nie wierzy nikt w grupie”. Doprowadzając do spotkania policji i członków gangów i ujawnienia prawdziwych uczuć strachu i rozpaczliwych towarzyszących temu, co się działo, udało się rozpocząć proces, dzięki któremu możliwe stało się znaczące ograniczenie przemocy związanej z działalnością gangów i liczby zabójstw w kilku dużych miastach⁷¹.

Poziomy konformizmu

Dotychczas opisywałem dwie motywacje zachowań konformistycznych: czy człowiek jest zmotywowany pragnieniem pasowania do grupy i przynależności, czy potrzebą, by zachować się właściwie. Wyjdźmy poza to proste rozróżnienie

i sięgnijmy po bardziej złożoną i użyteczną klasyfikację, wyróżniającą trzy poziomy konformizmu: **uleganie**, **identyfikację** i **internalizację**⁷².

Pojęcie **ulegania** (*compliance*) najlepiej opisuje zachowanie osoby, którą motywuje pragnienie uzyskania nagrody lub uniknięcia kary. Zazwyczaj zachowanie utrzymuje się jedynie tak długo, jak długo istnieje obietnica nagrody lub groźba kary. Możesz skutecznie nauczyć szczura biegania po labiryncie, jeśli najpierw go wygłodzisz, a potem na końcu labiryntu zostawisz mu jedzenie. Bezwzględny dyktator może sprawić, że jakaś część obywateli przysięgnie mu wierność, grożąc im torturami, jeśli tego nie zrobią, lub obiecując, że w zamian nakarmi i wzbogaci ich rodziny. Usuń groźbę kary lub korzyści wzbogacenia się, a obywatele przestaną popierać dyktatora. Uleganie jest najmniej trwałe i ma najsłabszy wpływ na jednostkę, ponieważ zachowanie zmienia się wraz ze zmianą nagród i kar.

Pojęcie **identyfikacji** (*identification*) opisuje poziom konformizmu pojawiający się w związku z pragnieniem jednostki, by być taką jak grupa lub ktoś, kogo podziwia. W przypadku identyfikacji, podobnie jak przy uleganiu, nie zachowujemy się w określony sposób dlatego, że to zachowanie daje nam wewnętrzną satysfakcję. Robimy to, ponieważ dzięki niemu osiągamy satysfakcjonującą relację z osobą lub osobami, z którymi się identyfikujemy. Identyfikacja różni się od ulegania tym, że zaczynamy wierzyć w przejmowane opinie i wartości, chociaż nie aż tak bardzo. Jeżeli zatem uznamy, że jakaś osoba lub grupa jest w jakiś sposób atrakcyjna, pozwolimy im na siebie oddziaływać poprzez przyjęcie ich wartości i postaw.

Myślę o tym jak o zjawisku „starego dobrego wujka Harry’ego i cioci Harriet”. Załóżmy, że masz wujka i ciotkę, którzy są ciepli, dynamiczni i fascynujący. Już będąc dzieckiem, uwielbiałeś ich i chciałeś być taki jak oni, kiedy dorosniesz. Gdy dorosłeś i poszedłeś na studia, przejąłeś ich przekonania polityczne – lewicowe, prawicowe, centrowe – nie dlatego, że je starannie przeanalizowałeś lub doszedłeś do nich dzięki własnym doświadczeniom, ani nawet dlatego, że byłeś nagradzany za ich przejęcie (lub karany za niezrobienie tego). Nie. Ich opinie stały się częścią twojego systemu przekonań, ponieważ tak bardzo kochasz tych krewnych i chcesz być taki jak oni.

Zjawisko to często występuje, gdy spotykamy się z opiniami ludzi, których lubimy lub podziwiamy – nawet jeśli są nam obcy. Geoffrey Cohen i Michael Prinstein⁷³ prosili uczniów szkół średnich o uczestnictwo w internetowych dyskusjach. Omawiane tematy obejmowały pytanie, co by zrobili, gdyby ktoś na imprezie zaoferował im marihuanę. W jednym z warunków eksperymentalnych u uczniów wyrobiono przekonanie, że rozmawiają z dwoma popularnymi i podziwianymi uczniami z ich szkoły.

W drugim – rozmówców określono jako uczniów o tylko przeciętnej popularności. Gdy młodzi ludzie byli przekonani, że rozmawiają z popularnymi kolegami, gotowość do przejęcia poglądów rozmówców była zdecydowanie większa. Jeśli podziwiani koledzy mówili, że zapaliliby skręta, uczestnicy ujawniali skłonność do przyznania, że i oni by to zrobili. Gdy zaś podziwiani koledzy wskazywali, że odrzuciliby ofertę, uczestnicy także deklarowali, że by odmówili. Inaczej niż w eksperymencie Ascha, w którym chodziło wyłącznie o uleganie, tutaj wpływ był trwały i ujawniał się również później, gdy uczestników pytano na osobności, co sądzą o paleniu marihuany.

W przypadku identyfikacji ciągła nagroda lub kara nie są konieczne. Możesz identyfikować się z kimś, kto wcale nie jest obecny. Wystarczy, że chcesz być taki jak ten ktoś. Jeżeli wujek z ciotką przeprowadzą się do innego miasta i nie będziesz ich widział długie miesiące (albo i lata), twoje przekonania nadal będą podobne do ich poglądów, o ile (1) w dalszym ciągu są dla ciebie ważni; (2) wciąż mają te same przekonania; (3) ich przekonania nie są kwestionowane przez inne osoby, które cię bardziej przekonują. Twoje poglądy mogą się zmienić, jeśli zmieniają je twoi krewni albo jeśli inni ludzie, którzy będą dla ciebie ważniejsi, żywią odmienne przekonania. W takim przypadku możesz zmienić zdanie, ponieważ silniej identyfikujesz się z nową grupą odniesienia.

I wreszcie, **internalizacja** (*internalization*) wartości czy przekonania jest najtrwalszym poziomem konformizmu. Motywacją do zinternalizowania przekonania jest pragnienie, by zachowywać się właściwie. Jeżeli podziwiamy kogoś, kogo uważamy za osobę godną zaufania i mającą właściwy osąd, akceptujemy głoszone przez niego poglądy i włączamy je do naszego systemu wartości. Kiedy już zinternalizujemy przekonanie, uznając je za własne, uniezależnia się ono

od swojego źródła i staje niezwykle odporne na zmianę – jak widzieliśmy już przy omawianiu uzasadniania własnego działania w poprzednim rozdziale. Internalizacja jest więc najtrwalszym poziomem konformizmu – a to dlatego, że motywacja, by mieć rację – i wiara w to, że się ją ma – jest potężną i samoutrzymującą się siłą, która nie zależy od ciągłego nadzoru w postaci nagród czy kar – jak uległość, lub od estymy dla innej osoby lub grupy – jak identyfikacja.

Każde konkretne działanie może być zakorzenione w uleganiu, identyfikacji czy internalizacji. Przyjrzyjmy się prostemu zachowaniu: przestrzeganiu ograniczeń prędkości. Większość ludzi dostosowuje się do ograniczeń prędkości, żeby w razie przyłapania na ich nieprzestrzeganiu nie zapłacić mandatu. To jest uleganie – ludzie ci przestrzegają prawa. Gdyby powiedzieć policji, że ma przestać egzekwować przepisy, wielu ludzi zaczęłoby przekraczać dozwoloną prędkość. Niektórzy jednak nadal by się trzymali przepisów, bo, powiedzmy, tata zawsze podkreślał, jak ważne jest przestrzeganie zasad ruchu drogowego, a że podziwiają swojego tatę, chcą prowadzić samochód tak jak on. Powodem, dla którego się dostosowują, jest identyfikacja. I wreszcie, ludzie mogą przestrzegać ograniczeń prędkości niezależnie od tego, czy w pobliżu znajdują się tata lub policja, ponieważ są przekonani o ich słuszności, o tym, że ich przestrzeganie pozwala zapobiegać wypadkom i że jazda z umiarkowaną prędkością jest rozsądną i odpowiednią formą zachowania. Powodem, dla którego ci ludzie się dostosowują, jest internalizacja.

Posłuszeństwo jako forma ulegania

Akty uległości są niemal zawsze ulotne, co wcale nie oznacza, że błahe. Ludzie mogą się dopuścić czynu jeden czy dwa razy, ale to wystarczy, by

miało to daleko idące konsekwencje, co wykazał Stanley Milgram w klasycznej serii eksperymentów o posłuszeństwie⁷⁴. Jego badania, przeprowadzone po raz pierwszy na początku lat 60. XX wieku, zyskały światową sławę, pisano o nich książki i kręcono filmy, ponieważ płynący z nich przekaz niezupełnie był tym, co ludzie chcieli usłyszeć.

Wyobraź sobie scenę z pierwszego eksperymentu: 40 mężczyzn zgłasza się na ochotnika do projektu prezentowanego jako badanie uczenia się i pamięci. To jednak tylko przykrywka – w rzeczywistości eksperyment ma pomóc określić, w jakim stopniu ludzie ulegają autorytetom. Gdy ochotnik przychodzi na umówione spotkanie w laboratorium, łączony jest w parę z innym mężczyzną, a dość surowy eksperymentator w białym fartuchu wyjaśnia, że chodzi o określenie wpływu kar na uczenie się. Ćwiczenie wymaga, by „uczeń” zapamiętał listę par wyrazów, a „nauczyciel” następnie go sprawdzał. Mężczyźni losują, by ustalić, komu przypadnie która rola. Rzeczywisty uczestnik losuje rolę nauczyciela. Zostaje zaprowadzony do „generatora wstrząsów”, z tablicą rozdzielczą, na której znajduje się rząd 30 przełączników dźwigienkowych, skalibrowanych od 15 woltów (z opisem „Słaby wstrząs”), przez umiarkowane i silne wstrząsy (opisane „Niebezpieczeństwo – silny wstrząs”) aż do 450 woltów (z niepokojącym opisem „XXX”). Zadaniem nauczyciela będzie przełączanie kolejnych dźwigienek i aplikowanie uczniowi coraz intensywniejszych wstrząsów za każdym razem, gdy nie poda on właściwej odpowiedzi. Po zapoznaniu się z tą częścią instrukcji nauczyciel idzie z eksperymentatorem i uczniem do kolejnego pomieszczenia, w którym uczeń jest przypinany do aparatury przypominającej krzesło elektryczne i podłączany za pomocą elektrod do „generatora wstrząsów”. W odpowiedzi na wątpliwość ucznia dotyczącą jego problemów z sercem, eksperymentator wyjaśnia, że

„wstrząsy mogą być skrajnie bolesne, nie powodują jednak trwałego uszkodzenia tkanek”.

W rzeczywistości uczeń wie, że nie ma się czego obawiać, ponieważ jest współpracownikiem eksperymentatora i losowanie ról było ustawione właśnie tak, by to on został uczniem, a prawdziwy uczestnik – nauczycielem. Uczeń nie dostaje żadnego wstrząsu, nauczyciel nie ma jednak powodów, by wątpić, że mężczyznę w pokoju obok podłączono do generatora, który to on będzie obsługiwał. Sam nawet doświadczył przykładowego wstrząsu (z 45-woltowej baterii wewnątrz aparatury). Podczas eksperymentu zatem nauczyciel słyszy reakcje ucznia zachowującego się tak, jakby naprawdę robiono mu krzywdę, i jest przekonany, że wstrząsy są bardzo bolesne.

Na początku ćwiczenia uczeń parokrotnie udziela prawidłowej odpowiedzi, popełnia też kilka błędów. Z każdym błędem nauczyciel przełącza kolejną dźwigienkę, rzekomo aplikując wstrząs o rosnącej intensywności. Przy piątym wstrząsie o napięciu 75 woltów ofiara zaczyna stękać i jęczeć. Przy 150 woltach prosi, by zwolnić ją z dalszego uczestnictwa. Przy 180 woltach krzyczy, że nie jest w stanie znieść bólu. Gdy siła wstrząsów rośnie do punktu opisanego jako „Niebezpieczeństwo – silny wstrząs”, nauczyciel słyszy, jak uczeń wali w ścianę i błaga, by go wypuścić. To oczywiście nie jest prawidłowa odpowiedź, więc eksperymentator poucza nauczyciela, by zwiększył napięcie, uruchamiając kolejny przełącznik. Przy 300 woltach uczeń przestaje reagować.

Uczestnikami tego eksperymentu byli biznesmeni, przedstawiciele różnych zawodów, urzędnicy i pracownicy fizyczni z Connecticut. Jaki odsetek tych ludzi aplikował na końcu eksperymentu wstrząsy do poziomu „XXX”? Jak długo ty byś kontynuował badanie? Milgram zadał to pytanie 40 psychiatrom pracującym w jednej z wiodących uczelni medycznych.

Przewidywali, że większość uczestników poprzestanie na 150 woltach, gdy ofiara po raz pierwszy poprosi, by ją zwolnić z udziału w badaniu. Przewidywali również, że tylko około 4% uczestników będzie nadal aplikowało wstrząsy po tym, jak ofiara przestanie reagować, a mniej niż jedna na sto osób zaaplikuje najsilniejszy możliwy wstrząs.

Psychiatrzy bardzo się pomylili. Większość uczestników – jakieś 65% – aplikowała wstrząsy do poziomu maksymalnego, chociaż niektórzy potrzebowali zachęty ze strony eksperymentatora (który zgodnie z instrukcjami mówił na przykład: „Eksperyment wymaga, żebyś kontynuował”). Posłuszne osoby nie aplikowały wstrząsów dlatego, że były sadystyczne lub okrutne. Gdy Milgram i Alan Elms analizowali później wyniki uczestników w serii wystandaryzowanych testów osobowości, nie stwierdzili żadnych różnic między tymi, którzy byli całkowicie posłuszni, a tymi, którzy skutecznie oparli się presji⁷⁵. Osoby posłuszne nie były też niewrażliwe na widoczną niedolę ucznia. Niektórzy protestowali, wielu się pociło, trzęsło, jękało i ujawniało inne oznaki napięcia. Niektórzy wybuchali nerwowym śmiechem. Ale byli posłuszni do samego końca.

Zaobserwowane zachowania nie ograniczają się do amerykańskich mężczyzn zamieszkujących Connecticut. Gdziekolwiek testowano procedurę Milgrama, obserwowano znaczący poziom posłuszeństwa. Kilka replikacji eksperymentu⁷⁶ pokazało, że ludzie w Australii, Jordanii, Hiszpanii, Niemczech i Holandii reagują bardzo podobnie jak mężczyźni w oryginalnym eksperymencie Milgrama oraz że kobiety są równie posłuszne⁷⁷. Replikacja podstawowej wersji eksperymentu przeprowadzona w 2007 roku przez Jerry’ego Burgera ujawniła, że wysoki poziom posłuszeństwa nie jest artefaktem minionych czasów. Współcześni Amerykanie są równie podatni na nakłonienie do aplikowania wstrząsów

niewinnemu człowiekowi jak ich odpowiednicy z czasów Milgrama – niemal 60 lat wcześniej⁷⁸.

Implikacje i ograniczenia eksperymentu Milgrama

Niemile widziany i kontrowersyjny przekaz Milgrama wskazywał, że zadziwiająco duży odsetek ludzi zada ból innym, kiedy osoba z autorytetem zażąda, by się podporządkowali. Trudno czytać o tych badaniach bez odnoszenia ich do świata spoza laboratorium, na przykład bez dostrzeżenia podobieństwa zachowań „nauczycieli” z eksperymentu Milgrama do ślepego posłuszeństwa hitlerowskich oficerów, posłusznych rozkazowi eksterminacji milionów niewinnych ludzi, którzy nie byli „czystej krwi Aryjczykami”. W trakcie procesu za zbrodnie przeciwko ludzkości toczącego się w czasie, w którym Milgram przeprowadzał badania, Adolf Eichmann usprawiedliwiał swoje działania, twierdząc, że był wzorowym urzędnikiem, po prostu wykonującym polecenia wydawane przez przełożonych w hitlerowskim reżimie.

Podczas wojny w Iraku w owianym złą sławą więzieniu Abu Ghraib amerykańscy żołnierze pilnujący irackich jeńców wojennych torturowali ich i poniżali⁷⁹. I chociaż wojskowi dowódcy bardzo szybko przypisali to zachowanie „kilku zakałom” – a odpowiedzialni żołnierze stanęli przed sądem – fakty wskazują, że Abu Ghraib jest kolejnym przykładem ulegania autorytetom. Żołnierze torturujący więźniów twierdzili, że tylko wykonywali rozkazy. Podobnie posłuszni uczestnicy eksperymentów Milgrama mieli wiele usprawiedliwień swojego zachowania: to nie była **ich** wina, mówili; po prostu wykonywali swoją pracę. Jeden z mężczyzn pytany po sesji powiedział: „Ja przestałem, ale on [eksperymentator] kontynuował”.

I chociaż te porównania prowokują, powinniśmy być ostrożni, by nie nadinterpretować wyników Milgrama. Biorąc pod uwagę to, że 65% uczestników posłuchało poleceń eksperymentatora, niektórzy komentatorzy zasugerowali, że być może większość ludzi zachowałaby się tak jak Adolf Eichmann, gdyby znaleźli się w podobnej sytuacji. Być może, ale powinniśmy zwrócić uwagę na kilka istotnych różnic. Ponieważ każdy mężczyzna w eksperymencie Milgrama dobrowolnie zgodził się na uczestniczenie w nim, mógł śmiało zakładać, że „uczeń” również robił to z własnej woli. Możliwe więc, że uczestnik żywił przekonanie, iż obaj są zobowiązani do doprowadzenia badania do końca i niezepsucia go. Co więcej, każdy uczestnik spotykał się z żądaniem eksperymentatora w pojedynkę. Dokładnie tak jak w badaniach Ascha, konformizm malał, gdy w grupie znalazła się choć jedna osoba wyłamująca się z jej stanowiska. Odsetek w pełni posłusznych ludzi w odmianie paradygmatu Milgrama, w której uczestnikowi towarzyszyło dwóch innych „nauczycieli” odmawiających kontynuacji, spadał do 10.

Poza tym w większości eksperymentów Milgrama autorytetem wydającym rozkazy był naukowiec z prestiżowego laboratorium na Uniwersytecie Yale, tłumaczący, że eksperyment jest ważnym badaniem doniosłego naukowego zagadnienia. Całkiem naturalnie uczestnicy zakładali, że eksperymentator (ni mniej, ni więcej, ubrany w biały laboratoryjny fartuch) w bardzo szanowanej instytucji, jaką jest Yale, jest odpowiedzialną, życzliwą osobą znającą się na swojej pracy. Z całą pewnością nie żądałby podczas eksperymentu czegoś, co mogłoby doprowadzić do śmierci czy zranienia człowieka. Rzeczywiście po przeniesieniu badania z Uniwersytetu Yale do oddalonego o kilka kilometrów biura w przemysłowym Bridgeport, całkowita uległość spadła

do 47%. Wyeliminowanie prestiżu Yale znacznie obniżyło poziom posłuszeństwa.

Oczywiście 47% to wciąż dużo. Czy gdyby człowiek przeprowadzający eksperyment nie był naukowcem ani żadną osobą cieszącą się uzasadnionym autorytetem, posłuchałaby go mniejsza grupa? Milgram sprawdził to w kolejnej wersji eksperymentu, w której eksperymentatora-naukowca w ostatniej chwili zastępowano osobą pozbawioną autorytetu. W tej sytuacji tylko 20% uczestników zaaplikowało wszystkie wstrząsy, co pokazało, że dla większości ludzi jedynie ktoś cieszący się uzasadnionym autorytetem może żądać pełnego posłuszeństwa, a ktoś, kto tylko wchodzi w rolę autorytetu, takiej mocy nie ma.

I wreszcie na to, czy ludzie ulegają czy nie, wpływ ma również fizyczna bliskość osoby obdarzonej autorytetem. Milgram odkrył, że jeżeli eksperymentator znajdował się poza pomieszczeniem i przekazywał polecenia telefonicznie, liczba **całkowicie** posłusznych uczestników spadała do 37%. Ponadto, uwolnione od bezpośredniego nadzoru eksperymentatora, kilka osób spośród tych, które nadal aplikowały wstrząsy, **oszukiwało** – aplikowało wstrząsy słabsze od tych wymaganych – i nie zamierzało informować eksperymentatora, że zmieniły procedurę. Uważam tę obserwację za przejaw poruszającej próby pogodzenia realizacji żądań autorytetu z równoczesną chęcią minimalizowania cierpienia zadawanego innym. Przypomina mi to Dunbara, postać z klasycznej powieści o II wojnie światowej, *Paragraf 22* Josepha Hellera. Dunbar otrzymuje polecenie bombardowania wiosek we Włoszech. Nie chce jawnie sprzeciwić się dowódcy ani też szkodzić niewinnym cywilom, zrzuca więc bomby na puste pola nieopodal włoskich wiosek będących jego celem.

Wrażliwość Dunbara na losy potencjalnych ofiar jego bomb jest szczególnie przejmująca, jeśli uwzględnimy odległość i anonimowość wynikające z jego pozycji wysoko w chmurach ponad mieszkańcami wiosek. Operatorzy dronów w dzisiejszych działaniach wojennych są jeszcze dalej od swoich ofiar. Bezpośrednie przyglądanie się cierpieniu innych utrudnia dalsze zadawanie im bólu. Rzeczywiście Milgram w kolejnych badaniach pokazał, że im większa była odległość „nauczycieli” od „uczniów”, tym bardziej ci pierwsi gotowi byli podporządkowywać się poleceniom autorytetu. Gdy „nauczyciele” widzieli „ucznia”, jedynie 40% kontynuowało aplikowanie bolesnych wstrząsów w porównaniu z 65% tych, którzy tylko słyszeli krzyki bólu. Podobnie, gdy „nauczyciele” musieli sami siłą przyciskać dłoń „ucznia” do płytki aplikującej wstrząsy, zamiast korzystać z generatora wstrząsów umożliwiającego rażenie prądem z odległości, odsetek osób posłusznych spadał do 30. Bliskość nie wyjaśnia jednak wszystkich otrzymanych wyników. Ostatecznie 30% uczestników badań Milgrama kontynuowało aplikowanie wstrząsów także wtedy, kiedy wymagało to fizycznego kontaktu z ofiarą⁸⁰.

W serii eksperymentów przeprowadzonych w Holandii Wim Meeus i Quinten Raaijmakers⁸¹ analizowali temat posłuszeństwa i odległości w nieco odmienny sposób. Oprócz skutecznej replikacji oryginalnej procedury Milgrama wypróbowali nowe podejście. Poprosili ludzi o posłuszeństwo polegające na formułowaniu serii coraz bardziej negatywnych komentarzy na temat poziomu wykonywania zadań testowych przez osobę ubiegającą się o pracę – zadania te miały określić, czy osoba zostanie zatrudniona czy nie. Uczestnicy byli przekonani, że krzywdzą tę osobę, ale krzywda ujawni się dopiero w przyszłości, gdy ich już nie będzie i nie będą się przyglądać konsekwencjom własnego

posłuszeństwa. W takich sytuacjach było ono o wiele silniejsze niż w dokładnie odtwarzanej procedurze eksperymentalnej Milgrama. W tej zmodyfikowanej wersji ponad 90% uczestników było posłusznych do samego końca.

Chociaż badania Milgrama, podobnie jak okropieństwa Holokaustu, Wietnamu i Iraku i wszystko, co dzieje się dziś w niezliczonych wojnach nękających naszą planetę, z całą pewnością uwydatniają niedoskonałości ludzkiej natury w obliczu nacisków, by się dostosować, skrajność i egzotyczny charakter tych badań może uśpić naszą czujność i sprawić, że uwierzemy, iż destrukcyjne posłuszeństwo jest czymś wykraczającym poza sferę codziennego życia. Ostatecznie, kiedy ostatni raz ktoś poprosił cię o zaaplikowanie śmiertelnego wstrząsu miłej obcej osobie chorej na serce lub o ukrycie żydowskiej rodziny w piwnicy? Jeżeli jednak rozejrzemy się wokół, dostrzeżemy, że wielu z nas, niezależnie od tego, czy sobie z tego zdajemy sprawę, czy nie, znajduje się w sytuacji, w której uleganie żądaniom grupy ludzi obdarzonych autorytetem będzie miało poważne skutki dla innych.

Weźmy taki przykład: przez ostatnie 20 lat amerykańskie szkoły publiczne poddawane były coraz większej presji, by poprawiać osiągnięcia szkolne swoich uczniów. Prawo nazwane *No Child Left Behind* (żadne dziecko nie będzie pozostawione samo sobie, dziś nazwane *Every Student Succeeds*, każdy uczeń odniesie sukces) żądało, by wszystkie szkoły robiły postępy każdego roku, co było mierzone wystandaryzowanymi testami. Jeśli w ciągu ostatnich 15 lat chodziłeś do szkoły publicznej, zapewne czułeś presję, jakiej poddawana była twoja szkoła. Prawo zakładało, że tak długo, jak długo placówka nie wykaże poprawy mierzonej wynikami uczniów w testach, będzie krytykowana i karana. W obliczu takiej sytuacji wielu nauczycieli i dyrektorów starało się podnosić wyniki swoich uczniów

w ten czy inny sposób, by zadowolić władze. W niektórych przypadkach sposobem na poprawę było eliminowanie przerw i wydłużanie lekcji albo zawężanie programu i przekształcanie lekcji w zajęcia przygotowujące do testu, a nie prowadzenie zajęć dających radość z nauki i odkrywania świata. Niektórzy nauczyciele nawet oszukiwali, poprawiając błędne odpowiedzi na uczniowskich testach.

Julian Vasquez-Heilig i Linda Darling-Hammond⁸² odkryli, że wielu edukatorów poszło jeszcze dalej, by sprostać wywieranej odgórnie presji, czasami podejmując działania niszczące dla dzieci. Niektóre szkoły fabrykowały powody, by zawieszać gorzej radzących sobie uczniów czarnoskórych i latynoskich na kilka dni przed testem, aby ich niskie wyniki nie pojawiały się w średniej danej placówki; inni wydalali takich uczniów ze szkoły lub „zachęcali”, by sami zrezygnowali. Niektóre szkoły wykonywały wyjątkowo diaboliczny manewr, przenosząc słabo radzących sobie uczniów z klasy dziewiątej bezpośrednio do jedenastej, dzięki czemu – jakie to praktyczne! – unikali testu przeprowadzanego w klasie dziesiątej. Tacy uczniowie, trafiający do klasy zdecydowanie przewyższającej ich możliwości, nie radzili sobie i ostatecznie porzucali szkołę w klasie jedenastej. Wszystkie te działania były kpina z pomysłu, by „żadne dziecko nie było pozostawione samo sobie”, a „każdy uczeń mógł odnieść sukces”.

Takie strategie mogą się wydawać mniej okrutne niż aplikowanie wstrząsów elektrycznych, kiedy jednak uświadomimy sobie, że 30% czarnoskórych chłopców, którzy porzucili szkołę, skończy w więzieniu i potencjalnie całe życie będzie nosiło piętno nieudacznika, możemy docenić znaczenie badań Milgrama dla jednej z naszych najpowszechniejszych instytucji. I rzeczywiście – jedna z całkowicie posłusznych uczestniczek badania Jerry’ego Burgera udzieliła szokującej odpowiedzi na pytanie, czy zaskoczyło ją, że wykonywała polecenia

Burgera do samego końca, aplikując „uczniowi” maksymalny wstrząs: „Chyba nie jestem bardzo zaskoczona. Przecież jestem nauczycielką”.

Parę słów na temat etycznych zagadnień eksperymentu Milgrama

Eksperyment Milgrama wywołał swego czasu potężną dyskusję, która trwa do dziś. Z pewnością psychologowie społeczni w swoich poszukiwaniach wiedzy czasami poddają ludzi całkiem intensywnym doświadczeniom. Procedury te rodzą problemy etyczne, które omawiam bardziej szczegółowo w rozdziale 9. Tu chcę wskazać dwie rzeczy: po pierwsze, odpowiedzialnością eksperymentatorów jest ochrona uczestników przed krzywdą. Muszą podjąć kroki zapewniające, że opuszczą oni sytuację eksperymentalną w stanie nie gorszym niż ten, w jakim się w niej znaleźli. Często konieczne jest do tego zastosowanie po eksperymencie procedury wyjaśniającej – **debriefingu** – nierzadko wymagającej więcej czasu i wysiłku niż on sam. Większość uczestników eksperymentu Milgrama, zwłaszcza ci, którzy przeszli całą procedurę, czuła, że dowiedzieli się o sobie czegoś niezwykle ważnego.

Może jednak najważniejszy przekaz z eksperymentów Milgrama wynika właśnie z dyskomfortu, który wywołały, oraz z reakcji ludzi twierdzących: „Ja bym tego nigdy nie zrobił”. Każdego roku na naszych zajęciach z psychologii społecznej, przed omówieniem wyników Milgrama, Joshua i ja pytamy studentów, jak daleko ich zdaniem sami by się posunęli. I każdego roku około 99% spośród 250–300 studentów mówi, że **nie** kontynuowałoby aplikowania wstrząsów po tym, jak „uczeń” zacząłby walić w ścianę. Zawsze są pewni, że **oni** oparliby się instrukcjom eksperymentatora. Raz, wiele lat temu, na zajęciach, w których uczestniczyło 300 studentów, zwyczajowo poprosiłem o uniesienie rąk te osoby, które uważały, że byłyby całkowicie posłuszne. Powoli podniosła

się jedna ręka. Należała do weterana wojny w Wietnamie – przyznał, że wykonał rozkaz, który jego zdaniem kwalifikowałby się jako zbrodnia wojenna. Rozumiał, że jest w stanie zrobić to, co robili uczestnicy Milgrama.

Te rozważania prowadzą do drugiej kwestii, takiej mianowicie, że psychologowie społeczni są zobligowani do wykorzystywania swoich umiejętności badawczych do rozwijania naszej wiedzy i zrozumienia ludzkich zachowań dla ostatecznego celu, jakim jest poprawa ludzkiego losu. Stają przed dylematem, czy ich ogólna etyczna odpowiedzialność wobec społeczeństwa pozostaje w konflikcie z konkretniejszą odpowiedzialnością etyczną wobec każdego pojedynczego uczestnika eksperymentu. Konflikt ten jest największy, gdy badane są takie zagadnienia jak konformizm, posłuszeństwo i pomaganie – im są ważniejsze, tym większe prawdopodobieństwo, że uczestnik będzie się czuł niekomfortowo, odczuje lęk lub przygnębienie. Właśnie wtedy jednak potencjalne korzyści dla samowiedzy tego uczestnika oraz dla społeczeństwa będą największe.

Przeciwdziałanie konformizmowi

Najczęściej ludzka skłonność do konformizmu – ulegania normom społecznym i grupom odniesienia – umożliwia funkcjonowanie społeczności. Najwyraźniej przez większość czasu podporządkowywanie się prawu, regulacjom i wymaganiom formułowanym przez pracodawców i rządy jest przystosowawcze. Psychologowie, badając te konieczne aktywności „istoty społecznej”, chcą jednocześnie zrozumieć warunki, w których ludzie opierają się konformizmowi i ślepeму posłuszeństwu, czasami ryzykując własne życie.

Ostatecznie, jeśli każdy po prostu podporządkowywałby się opiniom większości i gdyby każdy ulegał niesprawiedliwym, dyskryminującym regulacjom lub rozkazom popełniania nielegalnych działań, rozwój społeczeństw byłby niewielki. Rosa Parks odmówiła przejścia do części autobusu przeznaczonej dla czarnoskórych. Joseph Darby ujawnił informacje o swoich kolegach żołnierzach stosujących tortury w Abu Ghraib. Mark Felt, człowiek ze struktur rządowych, później nazwany „głębokim gardłem”, opowiedział dziennikarzom o przestępczych działaniach w Białym Domu pod rządami Nixona. I to, że dziś większość Amerykanów popiera dawniej niepopularne pomysły, takie jak małżeństwa homoseksualne i międzyrasowe, pokazuje, że stanowisko mniejszości może w pewnych okolicznościach stać się tym dominującym. Jakie to okoliczności⁸³?

- Jeśli ludzie o poglądach mniejszościowych wyrażają swoje stanowisko konsekwentnie, pewnie, z przekonaniem i zawziętym uporem.
- Jeśli mniejszość dawniej zgadzała się z opinią większości, ale zmieniła zdanie.
- Jeśli mniejszość jest gotowa na kompromis, choćby niewielki.
- Jeśli członkowie grupy będący większością są zmotywowani do podjęcia decyzji **trafnej**, a nie szybkiej.

W takich okolicznościach możliwe staje się przekonanie większości, by głębiej przemyślała temat i zastanowiła się nad jego istotą, zamiast bezmyślnie podążać za normami i przekonaniem tłumu. Czynniki te jednak rzadko są wystarczające, jeśli jesteśmy sami. Żeby poruszyć innych, potrzebujemy sojuszników. Bez sojusznika niełatwo się oprzeć presji społecznej (groźbie odrzucenia czy kary). Bycie samotnym

przedstawicielem grupy lub jedynym orędownikiem opinii jest trudne nawet dla uznanych ekspertów. Sandra Day O'Connor, pierwsza i przez wiele lat jedyna kobieta w Sądzie Najwyższym, opisała to doświadczenie jako „poczucie duszenia się”. Gdy kilka lat później dołączyła do niej Ruth Bader Ginsberg, określiła tę zmianę jako „niebo a ziemia”⁸⁴. Wzmocnienie obecnością jednego jedynego sojusznika ogromnie osłabia presję, zwiększa wartość naszych przekonań i redukuje skłonność innych do uznawania nas za osobę odstającą od reszty. Gdy osoby niezgadające się z resztą mają wystarczająco wielu sojuszników, mogą popchnąć większość ku poszerzeniu swojego myślenia i wyobrażenia sobie nowych rozwiązań dla starych problemów. Antropolożka Margaret Mead powiedziała kiedyś: „Nigdy nie wątp, że mała grupa rozważnych, zaangażowanych, zorganizowanych obywateli może zmienić świat. Tak naprawdę to tylko takie małe grupy kiedykolwiek takiej zmiany dokonały”.

Rozdział 5

Środki masowego przekazu, propaganda i perswazja

Każdego dnia jesteś celem setek ludzi próbujących sprzedać ci produkt, podróż lub pomysł; przekonać cię, że mają rację albo żebyś głosował w określony sposób; zezłościć cię jakąś niesprawiedliwością, wystraszyć czającym się na zewnątrz niebezpieczeństwem lub uwieść czy oczarować, byś zrobił to, co chcą. I każdego dnia jesteś narażony na tysiące reklam, przed którymi nie możesz uciec, tak samo jak nie możesz uniknąć oddychania. Reklamy przerywają teksty, które czytasz *online*, wyskakują na marginesach stron internetowych, są na każdym zakupie, w telewizji, na stacjach benzynowych, bankomatach i wiatkach przystankowych.

Ze wszystkich nagłych zmian współczesnego życia nic nie może się równać z błyskawicznym rozwojem technologii i tym, jak wykorzystujemy ją w celach rozrywkowych, do komunikowania się i wpływania na innych – i jak inni wpływają na nas za pośrednictwem treści pokazywanych w telewizji, komputerach, smartfonach i innych mediach. Dlatego zaczniemy ten rozdział od przyjrzenia się współczesnemu krajobrazowi masowej komunikacji i jej oddziaływaniu na konsumentów. Następnie

skupię się na **perswazji** (*persuasion*), która zachodzi wtedy, gdy komunikacja płynąca od jednej osoby zmienia opinie, postawy czy zachowania innej.

Jak łatwo można kogoś do czegoś przekonać? Odpowiedź zależy częściowo od tego, czy zajmujemy się opiniami czy postawami. **Opinia** (*opinion*) jest tym, co osoba uważa za prawdziwe: w mojej opinii jedzenie warzyw jest dla mnie zdrowe, zapinanie pasów bezpieczeństwa ogranicza liczbę śmiertelnych ofiar wypadków, a codzienne przyjmowanie witamin to ważna sprawa. Takie opinie mają przede wszystkim charakter poznawczy, czyli powstają raczej w głowie niż w trzewiach. Są też przemijające – można je zmienić pod wpływem dobrych dowodów świadczących o czymś przeciwnym. Jeżeli zobaczę doskonały przegląd badań pokazujący, że suplementy multiwitaminowe są bezużyteczne w najlepszym przypadku, a szkodliwe – w najgorszym (co jest prawdą¹), istnieją spore szanse, że zmienię opinię na ten temat.

Założmy jednak, że czymś zdaniem dieta wegetariańska jest niezdrowa i nienaturalna albo że wymóg zapinania pasów bezpieczeństwa stanowi nieuzasadnioną ingerencję w wolność kierowcy, albo że witaminy uratowały życie przyjaciela. Te „opinie” nie są już czysto poznawcze. Jest niemal pewne, że są w nich osadzone silne uczucia, wraz z oceną, czy obiekt jest dobry czy zły. Opinia obejmująca składnik emocjonalny i wartościujący określana jest jako **postawa** (*attitude*). W porównaniu z opiniami postawy skrajnie trudno zmienić – co pokażę, analizując złożone postawy nazywane uprzedzeniami. Gdy będziesz czytać zawarte w tym rozdziale omówienie sposobów wpływania, warto, żebyś pamiętał o rozróżnieniu na opinie i postawy. Coś, co dla jednej osoby będzie łatwo modyfikowalną opinią, dla innej może być mocno okopaną postawą.

Widzieliśmy już, jak bardzo ludzie są podatni na wpływ społeczny. Tutaj chcę się zająć analizą tego, jak na tę podatność oddziałują konkretne taktyki, które są wobec nas stosowane, i zidentyfikować społeczno-psychologiczne wyzwalacze, za sprawą których jesteśmy bardziej skłonni powiedzieć „tak”. Czasem jednak ludzie mogą być irytująco odporni na perswazję, jak wtedy, kiedy chcemy za pomocą faktów zmienić poglądy dziecka na porę chodzenia spać lub polityczne zapatrywania przyjaciela. Jak dajemy się przekonać? Dlaczego czasami ulegamy perswazji, a czasami nie?

Skutki współczesnego krajobrazu medialnego

Rozmyślanie o zmianach, jakie technologia wprowadza w niemal każdą sferę naszego życia – nawet to, jak chodzimy – przyprawia o zawrót głowy. Zaledwie 10 lat temu poruszaliśmy się po świecie tak, jak ludzie robili to całe tysiąclecia – wyprostowani, nasz wzrok badał otoczenie na obecność potencjalnych zagrożeń lub możliwości, albo po prostu podziwialiśmy to, co dzieje się wokół. A potem, w 2007 roku, pojawił się iPhone i nagle ludzie zaczęli chodzić, gapiąc się w dół na ekrany swoich smartfonów, robiąc na nich wszystko, od oglądania kreskówek po przeprowadzanie spotkań biznesowych. Zadziwia mnie niewyobrażalność tego zjawiska, to, że te komputery pasują do kieszeni, dysponując większą mocą obliczeniową i funkcjonalnością niż zajmujące cały pokój potwory, których używała NASA, wysyłając astronautów na Księżyc.

Wykorzystujemy telefony do wszystkiego: do poznawania najświeższych wiadomości, pisania, korzystania z kalendarza, nawigacji, poszukiwania informacji, rezerwowania stolika w restauracji, biletów lotniczych czy pokoi hotelowych, robienia zakupów czy wybierania

spośród niekończącej się oferty rozrywkowej udostępnianej przez Spotify, Netflix czy YouTube – natychmiast. Ta wielofunkcyjność tylko częściowo wyjaśnia, dlaczego większość właścicieli smartfona poświęca ponad 25% czasu czuwania na wpatrywanie się w jego ekran. Większość tego czasu ludzie spędzają na kontaktach z innymi², oceniając setki potencjalnych partnerów dziennie albo czytając ostatnie przemyślenia każdego – znajomych, profesorów, ulubionych muzyków, a nawet prezydenta Stanów Zjednoczonych – i odpowiadając na nie. W naszej sieci społecznej możemy komentować i dzielić się każdym filmem, zdjęciem czy utworem muzycznym. Na stronach www, na których można umieszczać komentarze, możemy miło spędzać czas, rozmawiając, sprzecząc się, pocieszając i świętując ze znajomymi. Możemy nękać, trollować lub oceniać zupełnie nam obcych ludzi nieprzerwanie, przez całą dobę.

Ponieważ wspomniane postępy fundamentalnie przekształciły nasze funkcjonowanie, wielu ludzi martwi się, jak zatopienie się w świecie mediów oddziałuje na nasze kontakty społeczne i samopoczucie. Technologia w kilku przypadkach poprawiła relacje społeczne, w innych je popsuła. Na przykład do niedawna, jeśli byłeś mężczyzną afroamerykańskiego pochodzenia, złapanie taksówki okazywało się często zniechęcającym doświadczeniem. Z obawy przed kłopotami wielu taksówkarzy nie zatrzymywało się na widok pasażera o ciemniejszej skórze. A potem pojawił się Uber, aplikacja umożliwiająca każdemu posiadaczowi karty kredytowej i smartfona kontakt z kierowcą, którzy odbierze go z dowolnego miejsca, o każdej porze. Abstrahując od wszelkich korzyści, jakich dostarczają aplikacje, technologia telefonii komórkowej umożliwiła ekspresję kilku nie najlepszych ludzkich skłonności, takich jak cyberprzemoc, sexting i stalking³.

Rozpraszanie uwagi

Miliony ludzi są dosłownie uzależnione od swoich smartfonów, które – jak każdy narkotyk – wyzwalają niedający się zaspokoić głód stymulacji. Smartfony w dużym stopniu przypominają automaty do gier, rozdając natychmiastowe nagrody w postaci powiadomień, wiadomości, tweetów i tekstów, przez które ludzie nieustannie sprawdzają, czy aby nie pojawiła się kolejna działka kontaktu społecznego⁴. Steve Jobs, który dał nam iPhone'a i iPada, nie pozwalał korzystać z nich swoim dzieciom, ponieważ rozumiał uzależniającą moc tych urządzeń. Jeden z obserwatorów ujął to następująco: „Wyglądało to tak, jakby ludzie wytwarzający produkty technologiczne postępowali zgodnie z kardynalną zasadą narkobiznesu: nigdy nie odurzaj się własnym towarem”⁵. W rezultacie nieprzerwanego, czasem obsesyjnego skupienia na telefonach jesteśmy nieuważni na otoczenie, ludzi wokół i zadania, które mamy wykonać. Uzależnienie od telefonów komórkowych jest największe u nastolatków i łączy się zarówno z depresją, jak i słabszymi wynikami w szkole⁶. Gdyby tego było mało, uzależnienie od smartfonów uderza również w bogu ducha winnych obserwatorów: ponad 30% dorosłych i 40% adolescentów przyznaje się do pisania wiadomości tekstowych podczas prowadzenia samochodu, co wyraźnie zakłóca panowanie nad pojazdem i zwiększa ryzyko śmiertelnych wypadków⁷.

Nawet wtedy, kiedy nie używamy telefonów aktywnie, fakt, że tak bardzo na nich polegamy, sprawia, iż sama ich obecność często zakłóca naszą uwagę. W eksperymencie przeprowadzonym przez Billa Thorntona⁸ studenci pisali test złożony z serii trudnych lub łatwych zadań poznawczych. Połowa uczestników została poproszona o odłożenie telefonów, drugą poinstruowano, by podczas pisania testu telefon leżał blisko nich na stole, by mogli wypełnić ankietę dotyczącą jego

charakterystyk. Chociaż nikt nie miał problemu z zadaniami łatwymi, to studenci wykonujący zadania z telefonem w zasięgu wzroku w tych trudnych radzili sobie o mniej więcej 20% gorzej niż ci, którzy telefony schowali.

W podobnym eksperymencie wykazano, że takie rozpraszanie może również zepsuć kontakty twarzą w twarz z inną osobą⁹. Pary obcych osób były sobie przedstawiane i poznawały się, naprzemiennie opowiadając o niedawnych znaczących wydarzeniach ze swojego życia. W jednym z warunków eksperymentalnych eksperymentator zostawiał na stole obok swój telefon, w drugim – notatnik. Po rozmowie jej uczestnicy oceniali swój kontakt z rozmówcą. I podobnie jak w poprzednim badaniu telefon komórkowy przeszkadzał. Gdy był w pomieszczeniu, rozmówcy postrzegali swoich partnerów jako mniej wyrozumiałych i godnych zaufania i niżej oceniali prawdopodobieństwo, że spędzenie razem dodatkowego czasu może doprowadzić do nawiązania przyjaźni. Inne podobne badania wykazują, że obecność telefonu komórkowego podczas kontaktów międzyludzkich ogranicza kontakt wzrokowy, zaangażowanie, empatyczną troskę o rozmówcę i przyjemność z rozmowy¹⁰.

Deficyt umiejętności społecznych

Przeciętny Amerykanin spędza około dziesięciu godzin dziennie na wpatrywaniu się w ekran: pięć godzin – w telewizor, pięć – w smartfon. Oznacza to, że przeciętne amerykańskie dziecko spędza więcej czasu zatopione w mediach elektronicznych niż z rodzicami czy w szkole. Zapewne słyszałeś swoich rodziców lub nauczycieli mówiących coś w stylu: „W moich czasach rozmawialiśmy ze sobą, opowiadaliśmy historie, wymyślaliśmy gry i zabawy i biegaliśmy po podwórku. Dzisiaj na

przyjęciu urodzinowym grupa dzieciaków siedzi w tym samym pokoju nad kawałkiem tortu, wpatrując się w swoje telefony. Martwię się, jakie to ma skutki dla ich umiejętności społecznych”.

Czy te zmartwienia są uzasadnione? Wygląda na to, że tak. Yalda Uhls z zespołem¹¹ mierzyła umiejętności społeczne dzieci, analizując podobnych uczniów z jednej szkoły, którzy średnio codziennie przez cztery i pół godziny korzystali z mediów elektronicznych na swoich telefonach. Najpierw zbadano umiejętności społeczne wszystkich dzieci – pokazywano zdjęcia twarzy wyrażających różne emocje (strach, gniew, smutek, radość) i proszono o identyfikację emocji odczuwanej przez sfotografowaną osobę. Następnie połowa uczniów została wysłana na pięciodniowy obóz, na którym telefony komórkowe i wszelkie inne urządzenia nie były dozwolone. Pozostali nadal w swoich domach korzystali z elektroniki. Po pięciu dniach dzieci zostały ponownie poddane testom, które ujawniły istotną poprawę inteligencji społecznej wśród dzieci pozbawionych telefonów na pięć dni. Chociaż elektronika – w tym gry wideo – mogą być skutecznymi narzędziami do nauki¹², to jednak wydaje się, że do nauki rozumienia i kontaktowania się z innymi nic nie jest w stanie przewyższyć starych dobrych kontaktów twarzą w twarz. Poza pozbawieniem nas możliwości wykształcania umiejętności społecznych intensywne zanurzenie w świat serwisów społecznościowych może sprzyjać silniejszemu skupieniu na sobie i narcyzmowi, a także wierze, że sława, bogactwo i popularność są ważniejsze niż przyjaźń, wspaniałomyślność i wspólnota¹³.

Oczywiście to nie jest cała opowieść. Istnieją plusy i minusy uczestnictwa w cyfrowym świecie. Warto pamiętać, że każdy nowy rodzaj mediów witany był z troską o serca i umysły młodych. Sokrates rozpacział nad wynalezieniem książek, które jego zdaniem promować miały

„zapominalskość”. Gdy w latach 30. XX wieku pojawiły się komiksy, ostrzegano rodziców, że zamienia one ich dzieci w młodocianych przestępców (inaczej niż książki, które wtedy były uważane za dobre dla młodych umysłów). Radio, telewizja, komputery, SMS-y, Google i Powerpoint były oskarżane o czynienie nas leniwymi, mniej inteligentnymi, o zmniejszanie zakresu uwagi i rujnowanie naszego życia społecznego¹⁴. A jednak nasze możliwości poznawcze zwiększyły się w ciągu dekad rozkwitu telewizji, komiksów i innych technologii, a odsetek przestępczości wśród młodzieży spadł. Technologie będą się rozprzestrzeniać i zmieniać nasze życie, a najlepszą reakcją na to nie jest biadolenie, ale nauczanie się, jak inteligentnie i w sposób umiarkowany korzystać z urządzeń. W badaniach określono psychologiczne i emocjonalne korzyści płynące z wyłączenia poczty elektronicznej i Twittera podczas nauki czy pracy, prowadzenia bezpośrednich rozmów bez leżącego na stole telefonu oraz spacerowania w naturze, patrzenia w niebo i podziwiania drzew¹⁵.

Poza tym, **ile** korzystamy z mediów, znaczenie ma również, **jak** to robimy. Zasadniczym czynnikiem determinującym to, czy zanurzenie w świat mediów społecznościowych poprawi nasz nastrój, czy nas przygnębi, jest poziom aktywnego uczestnictwa. Czy biernie oglądasz cudze profile, po prostu przeglądając ich treść, bez komunikowania się? A może komentujesz, lajkujesz i zamieszczasz własne wpisy i zdjęcia? To bardziej bierne korzystanie – **podglądanie** – z największym prawdopodobieństwem obniży nasz nastrój, sprawi, że poczujemy się wykluczeni i nieszczęśliwi i dojdziemy do wniosku, że nasze życie wygląda na zdecydowanie mniej ekscytujące niż życie naszych znajomych. Żeby w pełni cieszyć się mediami społecznościowymi, należy reagować na innych ludzi. Tak samo jak w prawdziwym życiu, i tutaj trzeba

uczestniczyć. Aktywne uczestnictwo w sieci i uważność oraz podejmowanie właściwych działań związanych z uzależniającym potencjałem naszych gadżetów sprawia, że będziemy czerpać znaczne korzyści i radość bez rezygnowania z wartościowych doświadczeń *offline* lub braku uważności na nie¹⁶.

Perswazja

Nie tylko przyszło nam żyć w erze masowej komunikacji, lecz także w erze cechującej się próbami masowej **perswazji**. Gdzie tylko spojrzymy, ktoś próbuje nas edukować, przekonać do zakupu produktu czy finansowego wsparcia ważnej sprawy albo pozyskać nasz głos wyborczy, bądź opowiedzenie się za jakąś wersją tego, co jest właściwe, prawdziwe lub piękne. Ów cel najwyraźniej widać w reklamie. Wytwórcy niemal identycznych produktów (na przykład aspiryny, pasty do zębów czy detergentów) wydają mnóstwo pieniędzy na przekonanie nas, byśmy kupili produkt z **ich** logo.

Wpływ mediów masowych nie musi być jednak tak jawny, jak w reklamach. Przyjrzyjmy się czemuś, co ma być obiektywne: kanałom informacyjnym. Czy wydawcy programów informacyjnych **próbują** nam coś sprzedać? Z kilkoma wyjątkami odpowiedź brzmi „nie”, niemniej ludzie produkujący telewizyjne serwisy informacyjne wywierają potężny wpływ na nasze opinie, po prostu określając, jakie wydarzenia są pokazywane i z jaką dzieje się to intensywnością. Co wpływa na ten wybór? Pierwszym czynnikiem jest potrzeba przyciągnięcia widzów. Informacje są formą **rozrywki**. Gdy ludzie odpowiedzialni za programy informacyjne postanawiają, którymi wydarzeniami się zająć – spośród tysięcy historii pojawiających się codziennie na poziomie lokalnym,

krajowym i międzynarodowym – i które przedstawić publiczności, ich decyzje w dużej mierze uwzględniają rozrywkową wartość materiału. O wiele fajniej oglądać obrazy z zalanego przez wodę miasta (pływające samochody, unoszący się na wodzie przechodnie, powalone drzewa) niż ludzi budujących wał przeciwpowodziowy, aby powodzi zapobiec; oglądanie projektu budowlanego po prostu nie jest ekscytujące. A to przecież decyzja miasta o wybudowaniu wału może być informacją o wiele ważniejszą.

Tak samo jak wydarzenia pełne akcji, na przykład mecze futbolowe, dostarczają w telewizji więcej rozrywki niż wydarzenia spokojne, takie jak pojedynki szachowe, tak samo więcej czasu antenowego przypadnie zapewne zamieszkom, bombardowaniom, trzęsieniom ziemi, masakrom i innym brutalnym czynom niż historiom ludzi pracujących nad zapobieganiem przemocy. I tak serwisy informacyjne skupiają się na brutalnych czy destrukcyjnych zachowaniach terrorystów, zabójców, protestujących, strajkujących, policji lub na celebrytach w amoku, ponieważ akcja oferuje bardziej emocjonalne obrazy niż przedstawianie ludzi zachowujących się pokojowo i porządnie¹⁷. Co więcej, najbrutalniejsze historie zazwyczaj prezentowane są na samym początku serwisu informacyjnego – zwłaszcza w programach lokalnych – przez co powstaje wrażenie, że są najważniejszym doniesieniem danego dnia. Jest krew, jest *news*.

Taki dobór tematów ewidentnie przedstawia zniekształcony obraz otaczającego nas świata. W swoich staraniach, by dostarczać nam rozrywki, media informacyjne nieświadomie wytwarzają u odbiorców przekonanie, że ludzie zachowują się brutalniej niż kiedykolwiek wcześniej. Jak już wiemy z omówienia heurystyki dostępności z rozdziału 2, ludzie szacują częstość zdarzeń na podstawie tego, jak łatwo udaje im się

je przywołać z pamięci. Jeżeli media bombardują widzów złymi wiadomościami na temat przestępstw i terroryzmu, będą oni przeszacowywać częstość przemocy i katastrof. To zniekształcenie zarówno odzwierciedla, jak i wzmacnia naszą uwarunkowaną ewolucyjnie skłonność do reagowania na to, co zagrażające – zjawisko „złe jest silniejsze od dobrego”. Nie powinno nas dziwić, że 60% respondentów w badaniu Gallupa uważało, że przestępczość i liczba morderstw w Stanach Zjednoczonych rosną, kiedy w rzeczywistości przestępczość wszelkiego rodzaju od 25 lat stale się zmniejsza¹⁸. To błędne postrzeganie może sprawiać, że ludzie są nieszczęśliwi, pełni obaw i przygnębieni stanem społeczeństwa, i ostatecznie może wpłynąć na sposób głosowania w wyborach, postawy wobec innych grup i narodowości oraz pragnienie odwiedzania dużych miast. (Jak powiedział jeden z mieszkańców położonego na terenach wiejskich miasteczka w Idaho do gościa z Nowego Jorku: „Po co mam jechać do Nowego Jorku? Tam jest pełno gangów zabijających się nawzajem”).

Oczywiście niektóre akty przemocy uzasadniają intensywną obecność w mediach. Po atakach terrorystycznych z 11 września 2001 roku większość Amerykanów przylgnęła do telewizorów, ponieważ chcieli wiedzieć, co się dzieje, i potrzebowali zapewnień, że sytuacja jest pod kontrolą. Setki razy oglądali moment zawalania się bliźniaczych wież, ponieważ kanały informacyjne pokazywały to zdarzenie na okrągło. Skąd pewność, że obywatele chcieli właśnie to oglądać? W ciągu dwóch tygodni po atakach liczba widzów włączających stację CNN wzrosła o 667%. *New York Times* sprzedał 12 września ćwierć miliona więcej gazet niż 10 września¹⁹.

Dobrze być na bieżąco i media odgrywają tu zasadniczą rolę. A jednak ten rodzaj kontaktów z mediami może mieć ciemną stronę. Niezależnie od

tego, czy jest to efekt zamierzony czy nie, powtarzane żywe obrazy kształtują postawy i opinie. Nieprzerwany widok zapadających się bliźniaczych wież i powtarzane buńczuczne hasła w serwisach informacyjnych („Wojna z terroryzmem”, „Ameryka została zaatakowana!”, „Ameryka bierze odwet!”) przyczyniły się do wzbudzenia intensywnych emocji u widzów i zmniejszyły prawdopodobieństwo jakiegokolwiek rzetelnej debaty na temat tego, w jaki sposób Stany Zjednoczone powinny zareagować. W zamian propozycja wypowiedzenia wojny Irakowi (który nie miał nic wspólnego ze zniszczeniem wież) przeszła przez Kongres niemalże bez sprzeciwu. Później większość Amerykanów uznała tę wojnę za potworny błąd²⁰.

To jest książka o psychologii społecznej, a nie rozprawa polityczna. Chcę wskazać, że w demokracjach poważne decyzje – jak ta, czy rozpocząć wojnę – są lepsze, jeśli poprzedza je poważna publiczna debata. Silne emocje, jak te podsycane przez kanały informacyjne, często zakłócają racjonalny proces decyzyjny. Jak powiedział Hermann Goering, jeden z najbliższych współpracowników Hitlera, zanim został skazany na śmierć w procesie norymberskim: „Ludzi zawsze da się przekonać do wypełniania poleceń przywódców [...] wystarczy, że im powiesz, że są atakowani, i oskarżysz tych, którzy chcą pokoju, o brak patriotyzmu i narażanie kraju na niebezpieczeństwo. To działa tak samo w każdym kraju”²¹.

Zarażanie medialne

Media ujawniają siłę swojego oddziaływania także za pośrednictwem zjawiska określanego jako **zarażanie emocjonalne** (*emotional contagion*), zachodzącego, gdy emocjonalne zachowania jednej osoby wyzwalają podobne emocje i zachowania u obserwatorów. Gdy udasz się do apteki po jakiegokolwiek tabletki, na każdym opakowaniu będzie bezpieczne

zamknięcie. Chcesz wiedzieć, dlaczego? Jesienią 1982 roku siedem osób z okolicy Chicago zmarło po zażyciu zawierających paracetamol kapsułek Extra Strength Tylenol zatrutych cyjankiem. Wydarzenie – jednocześnie tragiczne i dziwaczne – było szeroko omawiane w mediach. I chociaż nie było jeszcze internetu, historia krążyła wszędzie. Nie sposób było włączyć telewizora czy radia ani wziąć do ręki gazety, żeby się nie natknąć na informacje o otruciu Tylenolem. Skutki tak intensywnego upubliczniania były natychmiastowe: podobne otrucia zaczęto zgłaszać w miastach na terenie całego kraju – zatrutowano płyny do płukania ust, krople do oczu, spreje do nosa, napoje gazowane, a nawet hot dogi. Te historie, nazwane „otruciami naśladowczymi” również były w mediach szeroko podejmowane, nakręcając spiralę kolejnych historii. Ludzie wpadali w panikę i szukali pomocy lekarskiej dla oparzeń i zatruc, kiedy w rzeczywistości nie dolegało im nic ponad zwykłą wysypkę, ból gardła czy żołądka. Fałszywe alarmy były siedmiokrotnie częstsze niż zweryfikowane przypadki ingerencji w produkty²². Ponieważ wydarzenia te rozegrały się chwilę przed Halloween, zmartwieni urzędnicy w licznych gminach zakazali „cukierków albo psikusów” w obawie, że ktoś może naśladować morderców i zatrutować słodczy dla dzieci.

Pierwsze otrucia z Chicago były niemal na pewno dziełem jednego człowieka, który nigdy nie został zidentyfikowany i schwytany. Powstało jednak przekonanie, że fala otruc była „epidemią bez antidotum”, jak ujęto to w jednym z serwisów informacyjnych²³, i sama w sobie była objawem „chorego” społeczeństwa, kraju, który „oszalał”. Wiele gazet znalazło się w paradoksalnej sytuacji – najpierw zrobiły sensację z otruc, a potem w sensację zamieniły późniejsze krytyczne komentarze ekspertów od mediów, którzy omawiali tragiczne skutki takiego upowszechniania tych wydarzeń.

Kilka lat później czwórka nastolatków w New Jersey zawarła samobójczy pakt i go zrealizowała. W ciągu tygodnia po tym wielokrotnym samobójstwie na Środkowym Zachodzie znaleziono dwójkę nastolatków, która zginęła według podobnego scenariusza. Doniesienia medialne zwróciły uwagę na dezorientację i żalobę towarzyszące samobójstwom nieletnich, przedstawiając wiele historii – i właśnie obecność tematu w mediach sprawiła, że wrażliwe, przygnębione nastolatki zaczęły myśleć o samobójstwie w kategoriach położenia kresu własnemu cierpieniu. Socjolog David Phillips ze współpracownikami²⁴ śledził fluktuacje samobójstw nastolatków przed pojawieniem się takich opisów i po nich. Im więcej uwagi poświęcano samobójstwom w wiodących stacjach telewizyjnych, tym większy odnotowywano później wzrost samobójstw wśród nieletnich. Liczba samobójstw szybuje w górę zwłaszcza po tym, gdy na swoje życie targnie się jakiś celebryta, zarówno dlatego, że generuje większe zainteresowanie mediów, jak i dlatego, że celebryci z większą siłą wpływają na innych. Jeśli ludzie pogrążeni w rozpacz i depresji dowiadują się, że ktoś znany odebrał sobie życie – ukochani idole, jak Marilyn Monroe, Kurt Cobain czy Robin Williams – zaczynają poważnie rozważać podobny krok, zwłaszcza jeśli czują jakąś emocjonalną czy psychologiczną więź z celebrytą²⁵. Naukowcy zajmujący się przeciwdziałaniem samobójstwom odkryli, że kiedy historie ukazywane w mediach nie eksponują czy nie gloryfikują samobójstwa i nie przedstawiają go jako prostego czy nieuchronnego rozwiązania dla ludzi, którzy są w grupie ryzyka, udaje się ograniczyć efekt zarażania²⁶.

Nie chcę przez to powiedzieć, żeby media nie donosiły o sensacjach typu otrucie Tylenolem czy samobójstwa celebrytów. I nie sugeruję, że kanały informacyjne **próbują** wspierać przemoc czy samobójstwa. Podkreślam jedynie oczywisty fakt, że wywierany przez media selektywny

nacisk sprawia, iż nie tylko donoszą one o tym, co się stało, lecz także oddziałują na to, co się stanie. Im większą uwagę mediów wyzwoili dane zdarzenie, tym bardziej okazuje się zaraźliwe i tym większe jest prawdopodobieństwo, że zainspiruje naśladowców.

Dziś, kiedy wiadomości nadawane są przez całą dobę siedem dni w tygodniu, rola mediów w opisywaniu zdarzenia staje się czasem bardziej warta wyeksponowania niż samo to zdarzenie. (Dawniej tak nie było. Był taki czas w historii Stanów Zjednoczonych, gdy stacje informacyjne nie nadawały doniesień „z ostatniej chwili!” co pięć sekund). Jeżeli dzisiaj wydarzy się coś ważnego, kanały informacyjne donoszą nie tylko o samym wydarzeniu, ale przedstawiają również wszystkich tych ludzi, którzy je analizują i komentują, a potem te komentarze same stają się warte publikowania. Ta cyrkularność zjawiska przypomina mi pewną markę soli kuchennej, popularnej, kiedy byłem dzieckiem. Na pudełku z solą widniała mała dziewczynka trzymająca pudełko z solą, na którym była narysowana dziewczynka trzymająca pudełko z solą, na którym – i tak dalej. Na 24-godzinnych kanałach informacyjnych typu CNN, MSNBC i FOX potrzeba zapelnienia godzin czasu antenowego newsami i analizami sprawiła, że takie ćwiczenie w redundancji stało się powszechne.

Skuteczność przekazów medialnych

A co z celową perswazją? Jak wiarygodne i skuteczne są oczywiste próby promowania i sprzedawania produktów (pasty do zębów, aspiryny, kandydatów na prezydenta) za pośrednictwem środków masowego przekazu? Muszą działać – gdyby nie były skuteczne, korporacje i partie polityczne nie wydawałyby setek milionów dolarów rocznie na reklamowanie swoich produktów.

Większość z nas miała do czynienia z dziećmi uwiedzionymi przez reklamy zabawek, w których najzwyczajniejsze zabawki przedstawiane są tak pomysłowo, że nie sposób im się oprzeć. Dziecko oglądające takie stacje jak Disney Channel, Nickelodeon lub Cartoon Network jest zalewane szybko przemijającymi reklamami płatków śniadaniowych, śmieciowego jedzenia i słodyczy. W reklamach pojawiają się znane postacie, oferty promocyjne i obietnica zabawy, byle tylko dzieci przekonały rodziców do zakupu reklamowanych produktów. To działa²⁷. Według ankietowanych matek ponad 90% dzieci w wieku przedszkolnym prosiło o zabawki lub jedzenie, które widziały w telewizyjnych reklamach²⁸. W innym badaniu dwie trzecie matek podawało, że słyszały, jak ich bardzo małe dzieci nucą melodie z reklam, których nauczyły się z telewizji²⁹. A eksperymenty pokazują, że kiedy da się dzieciom do wyboru batoniki, istotnie częściej wybiorą ten, który widziały w spocie reklamowym lub w oglądanym programie³⁰.

Większość dzieci po jakimś czasie zaczyna się orientować, o co chodzi. Moje dzieci ostatecznie wykształciły zdrowy sceptycyzm wobec prawdziwości reklam. Rzeczywiście w jednej z ankiet³¹ wykazano, że mniej więcej w szóstej klasie tylko 12% dzieci wierzy, iż w telewizyjnych reklamach prawda jest przedstawiana zawsze lub przez większość czasu. W 10 klasie tylko około 4% dzieciaków uważa, że w reklamach prawie cały czas przedstawiana jest prawda. Dorośli widzowie w przytłaczającej większości są przekonani, że reklamy zawierają nieprawdziwe argumenty. Im lepiej są wykształceni, tym bardziej stają się sceptyczni i ten sceptycyzm sprawia, że wierzą we własną odporność na perswazję. Gdyby tylko sama wiedza, że przekaz informacyjny jest zniekształcony, chroniła nas przed jego wpływem! Niestety, samo **myślenie**, że jesteśmy odporni na perswazję, niekoniecznie znaczy, iż **jesteśmy** odporni. Tak naprawdę

wrażenie własnej odporności może zwiększyć naszą podatność na wszelkie przekazy perswazyjne³².

W przypadku wielu produktów konsumenckich ludzie kupują konkretną markę bez wyraźnego powodu wykraczającego ponad to, że jest ona intensywnie reklamowana. Świetnym przykładem naszej podatności na reklamę telewizyjną mimo wiedzy, że jest ona tendencyjna, jest biznes środków na ból głowy. Dobrze znana marka aspiryny (powiedzmy „marka A”) reklamuje się jako 100-procentowa czysta aspiryna. W dalszej części reklamy słyszymy, że rządowe testy wykazały, iż żaden inny środek przeciwbólowy nie jest silniejszy ani skuteczniejszy niż ten marki A. Producent nie zadaje sobie trudu, by wspomnieć, że żaden z pozostałych specyfików nie był ani słabszy, ani mniej skuteczny od pozostałych, ponieważ wszystkie były 100-procentową aspiryną. Innymi słowy, wszystkie testowane marki były sobie równe – wyjątkiem jest cena. Za możliwość zażycia aspiryny marki A konsumenci płacą średnio trzy razy tyle, co za równie skuteczny, ale niereklamowany specyfik. Inny produkt obiecuje, że zawiera specjalny (nienazwany) składnik „rekomendowany przez lekarzy”. Gdy przeczytamy ulotkę, dowiemy się, że tym tajemniczym składnikiem jest stara, dobra i niedroga aspiryna.

Takie bezczelne próby masowej perswazji wydają się żałośnie oczywiste. A jednak całe rzesze konsumentów odkładają na bok swój sceptycyzm, mimo że „wiedzą”, iż przekaz jest oczywistą próbą sprzedania produktu. Dlaczego? Jeśli mamy do czynienia z identycznymi lub bardzo podobnymi produktami, sama znajomość nazwy marki może czynić ogromną różnicę. Robert Zajonc³³ wykazał, że jeżeli wszystkie inne parametry są takie same, to atrakcyjniejsze wyda nam się to coś, co lepiej znamy, nawet jeśli tym czymś jest głupie nonsensowne słowo. Twarze, które widzieliśmy dziesięć razy, wydają nam się atrakcyjniejsze od tych

obiektywnie równie atrakcyjnych, które widzieliśmy tylko pięć razy³⁴, preferujemy wyrazy zawierające te same litery, które znajdujemy we własnym imieniu³⁵, bardziej podobają nam się też nasze zdjęcia, jeśli są odwrócone (i pasują do doskonale znanego nam obrazka, który widzimy codziennie w lustrze), natomiast nasi przyjaciele wolą nielustrzane fotografie naszych twarzy (do których oglądania **oni** przywykli)³⁶. Jeżeli dany bodziec nie jest wyraźnie szkodliwy, to im częstsza będzie ekspozycja na niego, tym bardziej będziemy go lubili.

Założmy, że wchodzę do supermarketu po płyn do prania. Idę do odpowiedniej alejki, gdzie oszłamia mnie szeroki wybór różnych marek. Ponieważ tak naprawdę nie ma dla mnie znaczenia, który płyn kupię, sięgam po ten najbardziej znajomy – i są spore szanse, że wydaje mi się znajomy, ponieważ wielokrotnie słyszałem i widziałem nazwę tej marki w reklamach. Jeśli tak faktycznie jest, to nagła intensyfikacja reklamy telewizyjnej powinna doprowadzić do wzrostu znajomości i, być może, sprzedaży. I tak właśnie jest. Kilka lat temu pewne towarzystwo ubezpieczeniowe, Northwestern Mutual Life Insurance Company, przeprowadziło ogólnokrajową ankietę mającą stwierdzić rozpoznawalność jego nazwy. Uplasowało się na 34. miejscu wśród firm ubezpieczeniowych. Dwa tygodnie później powtórzono ankietę i tym razem towarzystwo zajęło trzecie miejsce na liście rozpoznawalności. Co spowodowało ten niebywały skok z cienia do sławy? Dwa tygodnie i kampania reklamowa za milion dolarów. Znajomość marki niekoniecznie oznacza sprzedaż, często jednak wiążą się one ze sobą – co pokazała marka A&W Root Beer, która zwiększyła swoje udziały w rynku z 15 do 50% po sześciu miesiącach reklamy telewizyjnej. Spoty reklamowe mają przede wszystkim sprawić, by nazwa produktu mocno wryła nam się w pamięć – właśnie dlatego nazwa produktu reklamowanego pojawia się bardzo często, a nazwy

konkurencji wymieniane są sporadycznie. Dostępność reklamowanej marki sugeruje jej wyższość nad tą, którą przypominamy sobie z większym trudem. A kiedy już kupimy dany produkt i go polubimy, wykształcamy lojalność wobec marki. I chociaż rzadko czujemy się świadomie poddawani wpływom reklamy – nie zrywamy się wszak z fotela i nie pędzimy do sklepu po piwo korzenne – to jednak reklama może wyzwolić bardziej długofalowy proces, pośrednio popychający nas do zakupu intensywnie reklamowanych produktów w przyszłości, kiedy staniemy przed koniecznością dokonania wyboru³⁷.

Czy głosowanie na kandydata w wyborach prezydenckich wymaga takich samych decyzji, co wybór towarzystwa ubezpieczeniowego, piwa korzennego czy marki aspiryny? Odpowiedź brzmi: czasem. Czasem kandydaci wydający największe kwoty na reklamę otrzymują najwięcej głosów³⁸, jakkolwiek dzieje się tak głównie wtedy, kiedy robią to na początku kampanii, by nakreślić jej „narrację”, odróżniając się od przeciwników³⁹. Reklamy telewizyjne są szczególnie skuteczne, kiedy kampania skupia się na elektryzujących tematach, które wyzwalają u wyborców silne emocje. Żeby zilustrować to efektownym przykładem, cofnijmy się do kampanii prezydenckiej z 1988 roku, w której stanęli naprzeciwko siebie George H.W. Bush i Michael Dukakis, dawny gubernator stanu Massachusetts – to, co się wtedy wydarzyło, jest dziś jedną z najważniejszych w historii ikon spotów zawierających atak polityczny. W lecie 1988 roku Bush był daleko za Dukakisem w walce o urząd prezydenta. Wielu obserwatorów uważało, że przewaga Dukakisa jest nie do odrobienia. A jednak w ciągu zaledwie kilku miesięcy przewaga wyparowała i w dniu wyborów Bush wygrał z łatwością. Kilku analityków sytuacji politycznej podaje, że zasadniczą rolę w tej zamianie miejsc

odegrał Willie Horton. Magazyn *Time* określił go „najcenniejszym graczem George’a Busha”⁴⁰.

Kim był Willie Horton? Nie był jednym z doradców ani którymś ze znaczących darczyńców kampanii Busha. Mężczyźni nigdy się nie spotkali. Willie Horton był skazanym przestępcą, który opuścił więzienie w Massachusetts w ramach programu czasowego zawieszenia odbywania kary (taki program umożliwia przerwę w odbywaniu kary z powodów medycznych, religijnych czy edukacyjnych). Horton uciekł do Maryland, gdzie zgwałcił kobietę na oczach jej partnera, którego zranił i przywiązał do krzesła – obrzydliwa historia. Michael Dukakis był gubernatorem stanu Massachusetts w czasie, w którym Horton uzyskał zawieszenie odbywania kary. Bush wypuścił serię telewizyjnych spotów pokazujących policyjne zdjęcie patrzącego spode łba Hortona i przestępców swobodnie wchodzących i wychodzących z więzienia obrotowymi drzwiami, wraz z tezą, że Dukakis jest „miękki wobec przestępców”. Spoty poruszyły czułą strunę Amerykanów, którzy obawiali się przemocy na ulicach i wierzyli, że wymiar sprawiedliwości sprzyja przestępcom kosztem ofiar. Dodatkowo uwadze wielu białych widzów nie umknął fakt, że Willie Horton był czarnoskóry, a ofiary białe⁴¹.

Jak bronił się Dukakis? Faktami i danymi – wykazał, że Massachusetts jest tylko jednym z wielu stanów, w których prowadzone są programy czasowego zawieszania kary i że nawet rząd federalny (którego członkiem był Bush) wypuszczał w ten sposób więźniów z podlegających mu zakładów karnych. Dodał też, że programy te są bardzo skuteczne. Rok wcześniej 53 tysiące osadzonych otrzymało ponad 200 tysięcy takich przepustek i tylko bardzo mały odsetek więźniów ściągnął na siebie kłopoty⁴². Dukakis wykazał również, że przeważnie takie urlopy przyznawane były osobom, których kary dobiegały końca – miały pomóc

im zorientować się w świecie poza więziennymi murami. Upierał się, że cała sprawa była jedynie wybiegiem na potrzeby kampanii i że Bush – gdyby wygrał wybory – wcale nie zamierzał wprowadzać żadnych zmian w tym systemie.

Czy już się zanudziłeś? Tak samo znudzeni byli wyborcy. Gdyby Michael Dukakis miał w swoim sztabie psychologa społecznego, ten dałby mu lepszą radę. Gdy ludzie są przestraszeni i wściekli, same fakty nie są ani uspokajające, ani przekonujące⁴³. Informacje mogą być skuteczne, ale tylko w połączeniu z rozwiązaniami problemów, którymi wyborcy są głęboko zatroskani. W wyborach prezydenckich 1992 i 1996 roku Bill Clinton (który najwyraźniej wyciągnął wnioski z kampanii Dukakisa) skupił uwagę Amerykanów na jednym nadrzędnym zagadnieniu – stanie gospodarki – i nie pozwolił się zepchnąć z tego kursu przez tematy emocjonalne⁴⁴.

W większości wyborów odbywających się w Stanach Zjednoczonych najskuteczniejsi kandydaci są tymi, którzy odwołują się do silnych emocji: strachu przed przestępczością, obrzydzenia pomysłem małżeństw homoseksualnych czy koedukacyjnych toalet, wściekłości na rządowe dofinansowania upadających banków, obaw przed zmianami klimatycznymi, złości na uchodźców kradnących zatrudnienie ciężko pracującym Amerykanom i tak dalej. Kandydaci mają większe trudności z próbą bardziej rozsądnego podejścia, jak wyjaśnianie złożonych przesłanek gospodarczych dla dopłat czy międzynarodowych umów handlowych. Kampania prezydencka z 2016 roku – bez wątpienia najordynarniejsza w amerykańskiej historii – wzniosła skupienie na strachu, gniewie i innych negatywnych emocjach na wyższy poziom. W pewnym momencie Donald Trump oskarżył Hillary Clinton o to, że jest niebezpieczną przestępczynią, która zniszczy kraj, pozwoli nielegalnym

imigrantom zabrać amerykańskie miejsca pracy, wpuszcza terrorystów, przenosi amerykańskie miejsca pracy do Chin i jakby tego było mało, chce ludziom zakazać posiadania broni. Nazwał ją „złą kobietą” (*nasty woman*) i dał do zrozumienia, że jeśli to on wygra, wsadzi ją do więzienia. Clinton zareagowała mocnym atakiem, głównie sięgając po fakty i liczby mające zaprzeczyć zarzutom Trumpa. Na końcu kampanii oboje kandydaci zostali zdemonizowani do takiego stopnia, że wielu wyborców motywowała nie tyle sympatia do ich faworyta, ile nienawiść, strach lub obrzydzenie wobec potwornego oponenta.

Edukacja, propaganda czy fake newsy?

Co różni propagandę od edukacji? *American Heritage Dictionary of the English Language* definiuje **propagandę** jako „systematyczne rozpowszechnianie danej doktryny”, a **edukację** jako „akt przekazywania wiedzy lub umiejętności”. Możemy się wszyscy zgodzić, że reklamy aspiryny są propagandą, tworzoną specjalnie po to, by wprowadzać w błąd konsumentów i przekonywać ich, że produkt oryginalny jest lepszy od generyku. „Sprzedawanie” kandydata nie jest już takie jednoznaczne. Konsultanci od marketingu politycznego pokazują kandydatów w korzystnym świetle, co może zostać uznane za próbę **edukowania** opinii publicznej w zakresie zasad i cnót danego polityka. Ale jak już widzieliśmy, ich wysiłki często pomijają fakty i promują „daną doktrynę”. A co z podręcznikami do historii, których zadaniem ma być „przekazywanie wiedzy”? Jakiej wiedzy i z czyjej perspektywy? Jak głosi ludowa mądrość, historię piszą zwycięzcy i do niedawna wkład kobiet, czarnoskórych i przedstawicieli innych mniejszości w amerykańską historię był w takich podręcznikach praktycznie niewidoczny. Fakt, że kuratoria

w całym kraju nadal wściekle walczą o to, jakie treści „powinny” się znaleźć w podręcznikach historii czy biologii, ilustruje, jak cienka jest linia rozgraniczająca edukację i propagandę.

W praktyce to, czy dany człowiek postrzega kurs bądź lekcję jako edukację lub propagandę, zależy w dużej mierze od wyznawanych przez niego wartości i ideologii. Gdy moje dzieci były w szkole, musiały obejrzeć film o narkomanii, w którym wspomniano, że wielu ludzi uzależnionych od twardych narkotyków zaczynało od palenia marihuany. Jestem przekonany, że większość przedstawicieli władz szkolnych uważała prezentację tego faktu za „przekazywanie wiedzy”, natomiast większość osób palących rekreacyjnie marihuanę uznała to za „systematyczne rozpowszechnianie danej doktryny” – przekonania, że marihuana nieuchronnie prowadzi do sięgnięcia po twarde narkotyki. Albo weźmy tematykę edukacji seksualnej w szkołach według stowarzyszenia purytańskiego lub działaczy organizacji wspierających świadome rodzicielstwo: każda ze stron uzna swoje nauczanie o seksie za „edukację”, a działania drugiej strony za „propagandę”. Nie chcę przez to powiedzieć, że wszelkie komunikaty są dramatycznie skrzywione i jednostronne. Chcę natomiast wskazać, że kiedy w grę wchodzi zagadnienia ze sporym ładunkiem emocjonalnym, co do których nie ma zgody, właściwie niemożliwe jest sformułowanie komunikatu, który zostałby przez osoby z obu stron sporu uznany za sprawiedliwy i bezstronny.

Temat zrobił się jeszcze bardziej drażliwy z nastaniem serwisów informacyjnych w kablówkach i internecie, umożliwiających nam wybór preferowanego źródła „informacji”. Jeśli jesteś konserwatystą, zapewne będziesz śledził wiadomości na kanałach sympatyzujących z prawicą, takich jak Fox News, lub na stronach z prawicowym światopoglądem. Jeżeli zaś jesteś liberałem, zapewne źródłem informacji będzie dla ciebie

MSNBC i odpowiadające mu portale z lewej strony sceny politycznej. Poza tym wiele osób czerpie informacje z sieci społecznościowych w rodzaju Facebooka, co gwarantuje, że oglądane przez nas treści są rezultatem procesu filtrowania, pokazującego nam jeszcze więcej tego, w co i tak już wierzymy. Algorytmy tworzone na podstawie naszych wzorców klikania karmią nasze zainteresowania i odfiltrowują treści, które uważamy za obraźliwe lub nudne. Największy filtr ma jednak charakter społeczny: gdy patrzymy głównie na to, co oglądają inni członkowie naszej sieci społecznej i to „lajkujemy”, maleją szanse na kontakt z treściami, które mogłyby zakwestionować, poszerzyć lub zmienić nasz utrwalaony światopogląd. Rezultatem jest coś, co aktywista internetowy Eli Pariser nazywa „bańką filtrującą” – spersonalizowanym informacyjnym uniwersum trafiającym do naszych mediów społecznościowych i skupiającym w związku z tym uwagę odbiorców⁴⁵. Czarne i białe, religijne i świeckie, liberalne i konserwatywne, stare i młode, miejskie i wiejskie – każda „bańka” ma własne zainteresowania i postawy. Proces filtrujący zapewnia, że tkwimy w sosie informacji i idei, które „lubimy”, czego skutkiem jest wzmacnianie naszych przekonań i atakowanie oraz wyśmiewanie tych innych. A ponieważ filtr robi to w sposób niewidoczny, zakładamy, że widzimy rzeczywistość, a nie jej starannie wyselekcjonowaną wersję.

Wydaje nam się również, że tak było zawsze – ale nie było. W 1968 roku większość Amerykanów oglądała telewizyjne wiadomości przekazywane przez weterana wojennego Waltera Cronkite’a – prowadzący wieczorny serwis informacyjny w CBS był powszechnie uważany za jednego z najbardziej godnych zaufania ludzi w Stanach Zjednoczonych. Tamtego roku Cronkite zmienił bieg historii, kiedy podczas wieczornego wydania podzielił się z widzami swoją opinią, jakoby wojna w Wietnamie

była nie do wygrania. Ponieważ większość Amerykanów – od prawa do lewa – mu ufała, zmieniły się ich postawy i publiczne poparcie dla wojny zaczęło topnieć. Dzisiaj trudno sobie wyobrazić, by prezenter telewizyjny mógł wywrzeć tak silny wpływ⁴⁶.

Dzisiaj każdy, kto ma dostęp do komputera, może być blogerem albo nawet założyć internetową gazetę czy czasopismo, tworząc i rozpowszechniając newsy z marnym lub żadnym nadzorem. Ta możliwość doprowadziła do rozpowszechnienia propagandy w formie fake newsów – fałszywych doniesień opakowanych tak, jakby były prawdziwe. Podczas wyborów z 2016 roku w internecie krążyło zdjęcie Donalda Trumpa z rzekomym cytatem z wcześniejszych lat, dotyczącym jego prezydenckich ambicji: „Gdybym miał kandydować, kandydowałbym jako Republikanin. Są najgłupszą grupą wyborców w tym kraju. Wierzą we wszystko, co zobaczą na Fox News. Mógłbym kłamać, a oni by to łykali. Założę się, że miałbym świetny wynik”. Ponieważ stwierdzenie wydawało się liberałom prawdziwe i można było w nim usłyszeć echa opinii, które faktycznie Trump wypowiedział, większość tej grupy rzeczywiście uwierzyła, że cytat jest autentyczny. Mimo wielokrotnego wykazania jego fałszywości krążył w sieci ponad rok⁴⁷. Równie nieprawdziwa wypowiedź była rozpowszechniana w kręgach prawicowych. Kandydatka Demokratów Hillary Clinton miała rzekomo wspierać działalność sieci сутenerów handlującej ludźmi, prowadzonej w pizzerii w Waszyngtonie. Jak już opisywałem w rozdziale 1, pizzeria i jej pracownicy byli obiektem nękania i gróźb śmierci ze strony wzburzonych obywateli. Jeden z nich przyjechał nawet z Północnej Karoliny, by przeprowadzić własne śledztwo, po czym oddał w lokalu kilka strzałów z broni palnej.

Fake newsy są przejawem niepokojącego faktu o współczesnej perswazji: ponieważ napływają z tak wielu (często nieznanych) źródeł i tak

łatwo je rozpowszechniać w pakiecie jako prawdziwe, więcej ludzi niż kiedykolwiek wcześniej opiera się na własnych poglądach i sieciach społecznych, żeby ustalić, w co należy wierzyć. Takie środowisko wzmacnia ludzką skłonność do kategoryzowania informacji jako **edukacji**, jeśli się z nimi zgadzamy, i **propagandy**, jeśli uważamy inaczej.

Dwa główne tory perswazji

Jak reagujemy na perswazyjny argument? Dogłębnie się nad nim zastanawiamy czy bezrefleksyjnie go akceptujemy? To pytanie jest podstawą znacznej części tego, co wiemy o perswazji. W rozdziale 2 dowiedzieliśmy się, że automatyczne procesy myślowe pozwalają nam na poruszanie się w świecie bez konieczności nadmiernego rozmyślenia. Richard Petty i John Cacioppo⁴⁸ uważają, że mamy skłonność do zagłębiania się w temat, jeśli jest dla nas ważny i jeśli mamy do tego wystarczające kompetencje. W takich okolicznościach poddajemy argument starannej analizie. Czasami jednak nawet ważne zagadnienie nie jest wnikliwie przetwarzane, ponieważ coś nas rozprasza albo jesteśmy zmęczeni, brakuje nam wiedzy, by dokonać krytycznej oceny, albo temat jest komunikowany w sposób usypiający naszą czujność, co prowadzi do zaakceptowania go.

Petty i Cacioppo podnoszą, że zasadniczo istnieją dwa sposoby przekonywania – **centralny** i **peryferyjny**. **Centralny tor perswazji** (*central route to persuasion*) obejmuje ważenie argumentów i uwzględnianie istotnych faktów, systematyczne analizowanie zagadnień i wypracowywanie decyzji. Natomiast **peryferyjny tor perswazji** (*peripheral route to persuasion*) jest mniej bezpośredni. Zamiast ważenia i rozpatrywania siły argumentów człowiek bez głębszej refleksji reaguje na

proste, nierzadko nieistotne wskazówki sugerujące, że dany argument jest zasadny, niezasadny albo atrakcyjny. Na przykład ludzie rozpatrujący siłę argumentów dotyczących sposobu ograniczania recydywy podążają torem centralnym. Ci, którzy odczuwają strach i wściekłość na widok zdjęcia Willego Hortona, wybierają tor peryferyjny. Podobnie, jeśli decydujesz się na zakup konkretnego laptopa, ponieważ czytałeś, że jest przyjazny dla użytkowników, szybki i ma sporo pamięci, kieruje tobą logika argumentu. To tor centralny. Ale jeżeli kupisz komputer dlatego, że zachwala go twój ulubiony komik, kierujesz się czynnikami nieistotnymi dla jakości produktu. To jest tor peryferyjny. Nieliczne przekazy perswazyjne są wyłącznie centralne lub wyłącznie peryferyjne; większość zawiera elementy nawiązujące do obu torów przetwarzania.

Prawnicy i politycy często łączą argumenty centralne ze wskazówkami peryferyjnymi. W 1995 roku proces O.J. Simpsona oskarżanego o zabójstwo elektryzował cały kraj. Miliony widzów chciały oglądać gwiazdę futbolu i „cudowną drużynę” jej prawników starających się oczyścić Simpsona z zarzutów brutalnego zamordowania byłej żony i jej partnera. W 2016 roku historia i proces zostały ponownie opowiedziane w nagradzanym serialu *The People v. O.J. Simpson: American Crime Story* i w filmie dokumentalnym *O.J.: Made in America*. W jednym z najdramatyczniejszych momentów procesu prokurator wezwał Simpsona do włożenia zakrwawionych rękawiczek, które miał na sobie morderca. Simpson męczył się z tym, bo rękawiczki wydawały się za ciasne. Główny prawnik Simpsona, Johnnie Cochran, nie tracił czasu i rzucił w stronę ławy przysięgłych chwytliwe zdanie, będące wskazówką peryferyjną. Powiedział: „Jeśli nie pasują, musicie go uniewinnić” (*If it doesn't fit, you must acquit*). Zdanie było przekonujące, ale nie ze względu na logikę argumentacji – z całą pewnością można przecież kogoś zabić w ciasnych

rękawiczkach, a skórzane mogą się skurczyć zamoczone wodą (lub krwią). Ale wypowiedź Cochрана chwyciła, ponieważ na ludzi oceniających jakość argumentu wpływa sposób jego sformułowania. Wypowiedź Cochрана się rymowała, przez co brzmiała prawdziwie. Matthew McGlone⁴⁹ wykazał naszą podatność na tę taktykę – badanych przez niego studentów bardziej przekonywały aforyzmy, które się rymowały (*woes unite foes*, nieszczęścia jednoczą wrogów), niż takie, które przedstawiały tę samą myśl, jednak bez rymu (*woes unite enemies*). Peryferyjny tor perswazji może być zaskakująco subtelny – i niebywale skuteczny.

Ostatnimi laty dobór właściwych słów (nawet, jeśli się nie rymują) zamienił się w naukę. Politycy i spece od reklamy zatrudniają badaczy prowadzących grupy fokusowe i przeprowadzających ankiety mające testować pojęcia, wyrażenia i nazwy, by sprawdzać, które najlepiej działają w grupie, do której mają nadzieję dotrzeć. Na przykład większość Amerykanów przychylnie patrzy na „podatek spadkowy” (*estate tax*, dosł. podatek od majątku), nakładany na ludzi dziedziczących wielkie bogactwo po rodzicach. Zdanie opinii publicznej na temat tego podatku zmieniło się, gdy sprytny konsultant polityczny Frank Luntz nadał mu nową nazwę. Badania Luntza⁵⁰ pokazały, że można zmienić pozytywne nastawienie do tego podatku, gdyby politycy zaczęli go określać „podatkiem od śmierci” (*death tax*), wyzwalając wyobrażenie niesprawiedliwej kary za czyjaś śmierć.

Politycy i grupy lobbystyczne zwyczajowo nadają różnym programom ksywki, by stworzyć mylne wyobrażenie o treści danej regulacji, zależnie od tego, czy chcą, by przeszła albo została odrzucona. Ustawa *Affordable Care Act* (ACA) w 2010 roku mało nie upadła, gdy jeden z polityków rzucił oskarżenie, że zawiera ona zapis, zgodnie z którym lekarze i towarzystwa ubezpieczeniowe będą miały prawo decydować o losie

pacjentów z chorobą terminalną. Atakujący ustawę przeciwnicy zaczęli nazywać spotkania specjalistów mających podejmować takie decyzje „panelami śmierci”, sugerując, że obcy ludzie będą decydowali o, jak to ujął jeden z kongresmenów, „odłączeniu babci”. W rzeczywistości zapis wymagał jedynie, by towarzystwa ubezpieczeniowe płaciły za konsultacje między pacjentami a lekarzami, w trakcie których byłyby omawiane możliwości opieki nad chorymi terminalnie – jak widać, daleko mu do wyobrażenia wyzwalanego przez pojęcie „panel śmierci”. Co więcej, ACA również dostała od przeciwników lekceważącą nazwę zmniejszającą jej popularność: *Obamacare*. Więcej Amerykanów popierało *Affordable Care Act* niż *Obamacare*, chociaż chodzi o jeden, ten sam program.

W 2001 roku Departament Rolnictwa Stanów Zjednoczonych zaaprobował dodatek do mięs nazwany „chuda wołowina o delikatnej strukturze”, którego zadaniem było zwiększanie objętości mielonej wołowiny bez zwiększania zawartości tłuszczu. ABC News zakwestionowała stosowanie dodatku o konsystencji pasty, obecnego w 70% mielonej wołowiny dostępnej w Stanach Zjednoczonych, i określiła go mianem „różowego szlamu”. Wyobraź sobie reakcję opinii publicznej! Pojawiły się petycje, by eliminować substancję ze szkolnych obiadów i ze sklepów i chociaż dodatek jest bezpieczny⁵¹, producenci tracili klientów. Ostatecznie pozwali ABC News na kwotę przekraczającą miliard dolarów. Niezależnie od swojej prawdziwości lub jej braku, obrazy, które pojawiają się w naszych głowach, oddziałują na przekonania, uczucia i zachowania, same zaś często zależą od konkretnych słów, które wykorzystujemy do ich nazywania. Słowa przywołują potężne obrazy i emocje, które mogą przyćmić analizę faktów.

Podsumowując, jeżeli chcesz kogoś przekonać, musisz wiedzieć, jak ważne jest dane zagadnienie dla twojej publiczności i jaką ma ona na ten

temat wiedzę. Jeżeli jest dobrze zorientowana i zmotywowana, będziesz musiał do swojego apelu włączyć mocne, logiczne argumenty. Jeśli zagadnienie jest publiczności obojętne lub nie jest ona w stanie w pełni go zrozumieć, twoja perswazja powinna się opierać na dobrych jakościowo wskazówkach peryferyjnych dołączonych do przekazu. Wszystko to może zadziałać na krótką chwilę. Jeżeli chcesz, by przekaz był trwały, pamiętaj o rezultatach eksperymentów pokazujących, że perswazja prowadząca do systematycznego przetwarzania argumentów ma większe szanse na utrzymanie się niż ta oparta wyłącznie na wskazówkach peryferyjnych⁵².

Przejdźmy teraz do trzech zasadniczych czynników, które mogą zwiększyć skuteczność komunikacji czy próby przekonania; są to: (1) źródło komunikatu (kto go wygłasza); (2) charakter komunikatu (jak jest przedstawiany); (3) charakterystyki i nastawienie publiczności (do kogo jest wygłaszany). Innymi słowy, kto co mówi i do kogo? Przeanalizujemy każdy z nich z osobna.

Źródło komunikatu

Wydaje się oczywiste, że najłatwiej przekonać nas ludziom, którym ufamy. Ale co determinuje zaufanie?

Wiarygodność

Wiele lat temu oglądałem poetę Allena Ginsberga w wieczornym *talk-show*. Ginsberg był jednym z najpopularniejszych poetów tzw. pokolenia bitników. Jego poemat *Skowyt (Howl)* zgorszył literacki establishment lat 50. XX wieku. W programie Ginsberg znów prowokował: kiedy skończył się już obnosić ze swoim homoseksualizmem (co w tamtym czasie szokowało większość Amerykanów), przeszedł do konfliktu pokoleń – jak

młodzi i starzy nie są w stanie się zrozumieć. Kamera zrobiła zbliżenie. Był gruby, brodaty i wodził dookoła nieco dzikim wzrokiem (był pod wpływem narkotyków?). Kępki potarganych długich siwych włosów po bokach na poza tym łysej głowie, dziurawy T-shirt farbowany techniką *tie-dye* i kilka sznurków koralików. Chociaż mówił poważnie – i, w moim przekonaniu, sensownie – o problemach młodych ludzi, publiczność w studiu się śmiała. Traktowali go jak klauna. Zaświtało mi, że większość telewidzów, którzy oglądali go, leżąc w łóżkach, zapewne nie była w stanie potraktować go z powagą – nieważne, jak rozsądny byłby jego przekaz i jak poważnie go wypowiadał. Jego wygląd zdominował reakcje odbiorców. Naukowiec we mnie pragnął, by na miejscu Ginsberga o błędnych oczach pojawił się dobrze ubrany profesor jednej z uczelni Ivy League, który poruszałby ustami, podczas gdy to Ginsberg wypowiadałby te same słowa poza kamerą. Zakładam, że w takich okolicznościach jego przekaz zostałby dobrze odebrany.

Nie muszę tego robić. Takie eksperymenty zostały już przeprowadzone. Spekulacje na temat wpływu prestiżu na perswazję formułowano nawet w starożytności. Ponad 300 lat p.n.e. Arystoteles, jeden z pierwszych psychologów społecznych publikujących swoje przemyślenia, napisał:

Jesteśmy [...] na ogół skłonni łatwiej i szybciej uwierzyć we wszystkim ludziom uczciwym, a zwłaszcza w sprawach niejasnych i spornych [...]. Nieprawdą jest przy tym – co twierdzą autorzy podręczników wymowy – że szlachetność mówiącego nie ma żadnego wpływu na siłę przekonywania. Wprost przeciwnie – można powiedzieć – charakter mówcy daje największą wiarygodność (jego argumentom)⁵³.

Upłynęło jakieś 2300 lat i wreszcie obserwacja Arystotelesa została poddana naukowej weryfikacji. Carl Hovland i Walter Weiss⁵⁴ prosili wielu ludzi o ocenę tezy, że budowanie okrętów podwodnych z napędem atomowym jest możliwe. (Eksperyment przeprowadzono w 1951 roku, kiedy wykorzystanie energii atomowej do takich celów było jedynie

marzeniem). Niektórym uczestnikom powiedziano, że jest to zdanie osoby bardzo wiarygodnej, a mianowicie J. Roberta Oppenheimera – powszechnie znanego i szanowanego fizyka jądrowego. Innym natomiast przekazano, że ta sama opinia pojawiła się w źródle o niskiej wiarygodności, a konkretnie w *Prawdzie*, oficjalnym organie prasowym Komunistycznej Partii Związku Radzieckiego – gazecie owianej złą sławą za brak obiektywizmu i prawdomówności. Niemal każdy, kto był przekonany, jakoby źródłem opinii był Oppenheimer, zmieniał zdanie i dawał się przekonać co do możliwości budowania napędów atomowych w u-botach. Pośród osób czytających tę samą opinię przypisywaną *Prawdzie* zdanie zmienili jedynie nieliczni.

Zjawisko było wielokrotnie potwierdzone przez innych eksperymentatorów wykorzystujących mnóstwo tematów i przypisujących przekazy wielu źródłom. Sędzia sądu dla nieletnich jest lepszy od większości ludzi w formułowaniu opinii na temat przestępczości młodocianych, sławny poeta może lepiej opiniować wartość wiersza, a czasopismo medyczne kształtować opinię o tym, czy leki przeciwhistaminowe mogą być sprzedawane bez recepty. Co takiego mają fizyk, sędzia, poeta i czasopismo medyczne, czego nie ma *Prawda*? Co odpowiada za różnicę skuteczności tych źródeł? Arystoteles wskazał, że wierzymy „ludziom uczciwym”, przez co miał na myśli osoby o wysokim poziomie moralnym. Hovland i Weiss posługują się pojęciem „wiarygodny”, eliminując konotacje moralne obecne w definicji sformułowanej przez Arystotelesa. Znany fizyk, sędzia i poeta są wiarygodni. Niekoniecznie są dobrzy, ale **znają się na rzeczy** i są **godni zaufania**. Zdanie się na wpływy nadawców godnych zaufania i wiedzących, o czym mówią, jest zasadne. Ludzie uważają, że przyjęcie opinii J. Roberta Oppenheimera jest rozsądne, kiedy wypowiada się on

o energii jądrowej, natomiast uznanie czyjegoś zdania o ocenianym akurat wierszu będzie miało sens, jeśli wypowiada je znamienity poeta.

Nie każdy podlega takiemu samemu wpływowi tego samego źródła komunikatu. Tak naprawdę to samo źródło może być w oczach jednych bardzo wiarygodne, w innych zaś – mało. Co więcej, pewne właściwości peryferyjne nadawcy mogą mieć duże znaczenie dla niektórych odbiorców i sprawić, że jego przekaz będzie albo skuteczny, albo wprost przeciwnie.

Zjawisko to zostało pokazane w eksperymencie, który przeprowadziłem wspólnie z Burtonem Goldenem⁵⁵. Szóstoklasiści wysłuchiwali przemowy wychwalającej użyteczność arytmetyki. Przemawiającego mężczyznę przedstawiono albo jako nagradzanego inżyniera z prestiżowego uniwersytetu, albo jako kogoś, kto zarabia na życie na zmywaku. Jak się zapewne spodziewasz, inżynier o wiele skuteczniej wpływał na opinie młodzieży niż gość myjący naczynia – i nic w tym dziwnego, ani nawet interesującego. Dodatkowo jednak zmienialiśmy rasę nadawcy. W części prób był on biały, w innych zaś czarny. Kilka tygodni przed eksperymentem dzieci (wszystkie białe) wypełniły kwestionariusz mierzący poziom uprzedzeń wobec osób czarnoskórych. Rezultaty były uderzające: pośród dzieci najbardziej uprzedzonych w tym zakresie czarnoskóry inżynier był **mniej** wpływowy niż inżynier biały, chociaż obaj wygłaszali dokładnie tę samą mowę. Co więcej, pośród dzieci najmniej uprzedzonych to właśnie czarny inżynier wywierał **silniejszy** wpływ niż biały. Mógłbyś sobie pomyśleć, że w całkowicie racjonalnym świecie uznany inżynier powinien być w stanie wpłynąć na zdanie szóstoklasistów o arytmetyce niezależnie od koloru swojej skóry, niemniej jak już wiesz z dotychczasowej lektury tej publikacji, ten świat nie jest w pełni racjonalny. W zależności od swoich postaw wobec ras dzieci ulegały większym lub mniejszym wpływom czarnoskórego inżyniera

w porównaniu z jego – pod pozostałymi względami identycznym – odpowiednikiem rasy białej.

To zachowanie trudno uznać za przystosowawcze. Jeśli jakość twojego życia zależy od tego, na ile przekaz na temat arytmetyki wpłynie na twoją opinię, najistotniejszym czynnikiem, który powinieneś uwzględnić, powinna być fachowość nadawcy. I w takim zakresie, w jakim inne czynniki (jak kolor skóry) zmniejszają lub zwiększają twoją podatność na perswazję, twoje zachowanie jest nieprzystosowawcze. Reklamodawcy wykorzystują tę nieracjonalność, licząc na to, że czynniki nieistotne zwiększą skuteczność nadawcy – śliczny mały gekon sprzedaje ci ubezpieczenie! Często takie peryferyjne wskazówki są jedynymi charakterystykami nadawcy widzianymi przez odbiorcę. Całe dziesięciolecia, poczynając od lat 50. XX wieku, ludzie zajmujący się marketingiem płatków śniadaniowych Wheaties zamieszczali na opakowaniach wizerunki sławnych sportowców z entuzjazmem zachwalających produkt: mistrza dziesięcioboju Boba Richardsa w latach 60. i Bruce’a Jennera (dziś Caitlin Jenner) w latach 70.; gimnastyczkę Mary Lou Retton w latach 80., później takich sportowców z najwyższej półki, jak Alex Rodriguez, Michael Phelps i LeBron James. Najwyraźniej ten, kto odpowiada za sprzedawanie płatków masowemu odbiorcy, jest przekonany, że sportowcy sprawdzą się lepiej w roli skutecznego nadawcy niż jakiś znamienity profesor, specjalista od żywienia.

Czy to przekonanie jest uzasadnione? Czy ludzie ulegną wpływom reklamy tylko dlatego, że zaangażowano w nią znanych sportowców? Nawet jeśli podziwiamy ich umiejętności na boiskach i stadionach, czy możemy im zaufać, że mówią prawdę o zachwalanych produktach? Przecież wszyscy doskonale wiemy, że gwiazdy sportu dostają sówite wynagrodzenie za rekomendowanie konkretnej marki płatków

śniadaniowych czy sportowych butów. Zgaduję, że większość z nas szybko odpowie: „Nie ma mowy, nie będę jadł Wheaties albo kupował produktów Nike tylko dlatego, że LeBron **mówi**, że on je Wheaties i wybiera Nike. Może **inni** dadzą się przekonać i pognają do sklepu kupić coś tylko dlatego, że gwiazda sportu ich do tego namawia, ale ja z pewnością nie zaufam poradam nawet ulubionego zawodnika, jak mam wydać moje ciężko zarobione pieniądze”. Warto zapytać, czy ludzie są w stanie przewidzieć własne zachowanie? Zanim odpowiesz, przyjrzyjmy się nieco bliżej czynnikowi zaufania.

Zaufanie jest z całą pewnością ważne podczas ustalania, czy przekaz będzie skuteczny. Na przykład niewykluczone, że uprzedzeni szóstoklasiści z eksperymentu Aronsona i Goldena podlegali słabszemu wpływowi czarnoskórego inżyniera niż białego, ponieważ nie ufali osobom rasy czarnej. Jeśli tak właśnie było, to gdybyśmy mogli zapewnić odbiorcom niezależne dowody, że dana osoba jest godna zaufania, wzrosłaby jej perswazyjność.

Jak nadawcy mogą się uczynić w naszych oczach bardziej godnymi zaufania? Jednym ze sposobów jest przedstawianie argumentacji wbrew własnym interesom. Jeżeli ludzie nie mają nic do zyskania (a być może coś do stracenia), przekonując nas do czegoś, zaufamy im i takie postępowanie zwiększy ich skuteczność. Oto przykład. Załóżmy, że zatwardziały przestępca, niedawno skazany przemytnik i handlarz heroiną, wypowiada się na temat nadużyć w amerykańskim wymiarze sprawiedliwości. Uda mu się na ciebie wpłynąć? Pewnie nie. Większość ludzi uzna go za niegodnego zaufania, kogoś niewpisującego się w Arystotelesowską definicję uczciwego człowieka, ponieważ jest on żywotnie zainteresowany krytykowaniem systemu, który go karze. Załóżmy jednak, że ten sam człowiek powie, iż wymiar sprawiedliwości zbyt łagodnie traktuje takich

jak on – że przestępcy niemal zawsze unikają kary, jeżeli mają sprytnego prawnika, i że nawet jeśli zostają skazani, wymierzane kary są przeważnie zbyt łagodne. Czy taki argument by cię przekonał?

Jestem pewien, że tak. Elaine Walster, Darcy Abrahams i ja⁵⁶ pokazaliśmy studentom wycięty z gazety wywiad z Joe „The Shoulder” Napolitano, przedstawionym jako gangster i zabójca (wymyśliliśmy jego imię). W jednym warunku eksperymentalnym Joe „The Shoulder” opowiadał się za surowszymi sądami i poważniejszymi karami, w drugim zaś uważał, że sądy powinny być łaskawsze, a wyroki łżejsze. Równolegle zastosowaliśmy też zestaw okoliczności, w których te same twierdzenia zostały przypisane szanowanemu urzędnikowi. Gdy Joe „The Shoulder” opowiadał się za łagodniejszymi sądami, był całkowicie nieskuteczny. Tak naprawdę jego argumentacja przyczyniała się do niewielkiej zmiany opinii uczestników w przeciwnym kierunku. Gdy zaś przekonywał do surowszego traktowania przestępców przez sądy, był nadzwyczaj skuteczny – tak samo jak szanowany urzędnik wygłaszający te same poglądy.

Wyniki tego badania pokazują, że Arystoteles nie miał do końca racji. Nadawca, który jest osobą nieatrakcyjną, niemoralną, wciąż może być skuteczny, jeśli tylko wierzymy, że za sprawą swojej argumentacji nie zdoła niczego uzyskać (a mógłby coś stracić). Dlaczego Joe „The Shoulder” był w naszym eksperymencie tak skuteczny? Gdy osoby przedstawiają argumenty wbrew własnym interesom, zakładamy, że prawda dotycząca danego zagadnienia jest tak niezaprzeczalna, iż nadawcy szczerze wierzą w to, co mówią. Gdy Patrick Reynolds, który odziedziczył miliony dolarów po założonej przez jego dziadka R.J. Reynolds Tobacco Company, wygłosił publicznie mocne przemówienie przeciwko paleniu papierosów i zachęcał osoby cierpiące na choroby tytoniozależne do pozywania koncernów tytoniowych, nikt nie wątpił w jego szczerść! A kiedy John Robbins,

spadkobierca ogromnej fortuny po firmie ojca wytwarzającej lody, Baskin-Robbins, napisał bestsellerową książkę o diecie wegańskiej, w której opowiadał się za wyeliminowaniem z jadłospisu produktów mlecznych, jego poglądy wpłynęły na niezliczone rzesze czytelników. Gdy przedstawiamy argumenty zaprzeczające naszym interesom, ludzie słuchają.

Innym sposobem na zwiększenie wiarygodności jest stworzenie sytuacji, w której nikt nie zakłada, że zamierzasz go do czegoś przekonywać. Wiele lat temu biuro maklerskie E.F. Hutton wypuściło serię bardzo skutecznych spotów telewizyjnych. Reklama zaczynała się od sceny, w której dwie osoby prowadzą prywatną rozmowę w głośnej, zatłoczonej restauracji. Gdy jedna z nich zaczyna przekazywać rekomendację dotyczącą papierów wartościowych od firmy E.F. Hutton, nagle w sali zalega głęboka cisza i wszyscy – kelnerzy, goście, pomocnicy kelnerów – nadstawiają uszu, żeby usłyszeć poradę. W tle słyszymy spikera: „Gdy E.F. Hutton mówi, ludzie słuchają” (tę klasyczną reklamę można obejrzeć na YouTube). Wniosek jest jasny: każdy w restauracji dostaje radę, która nie była kierowana do niego, przez co jest o wiele cenniejsza. Gdy nadawcy nie **próbują** na nas wpływać, rośnie ich potencjał, by jednak tak się stało.

Dokładnie to odkryli Elaine Walster i Leon Festinger⁵⁷, kiedy wyreżyserowali rozmowę między dwoma doktorantami, w której jeden wyrażał fachowe zdanie na jakiś temat. Pozwolono, by tę konwersację usłyszał młodszy student. W jednym warunku eksperymentalnym uczestnicy wiedzieli, że doktoranci mają świadomość obecności studentów w sąsiednim pomieszczeniu i że w związku z tym mogą wszystkie wypowiedzane treści celowo formułować w taki sposób, by wpłynąć na ich opinie. W drugim warunku sytuacja była tak zaaranżowana, by uczestnicy

sądzi, że doktoranci nie wiedzą o ich obecności. W tych okolicznościach opinie uczestników zmieniały się znacznie silniej w kierunku opinii wyrażanej przez doktorantów. Ostatecznie wiedzieli, o czym mówią – i nie próbowali nikogo do niczego przekonywać.

Atrakcyjność i podobieństwo

Jakie są skutki tych badań dla LeBrona Jamesa nakłaniającego nas do jedzenia Wheaties lub noszenia nike'ów? Jest wszak oczywiste, że **próbuje** na nas wpływać. Co więcej, działa we własnym interesie – Wheaties i Nike płacą jemu i innym znanym sportowcom ogromne pieniądze za sprzedawanie swoich produktów. Już samo to powinno ograniczyć wiarygodność nadawców. Ale czy stają się przez to mniej skuteczni? Niekoniecznie.

Po pierwsze, mamy skłonność, by ufać i wierzyć ludziom, których uważamy za atrakcyjnych, więc dopóty, dopóki aktywnie nie przetwarzamy faktu, że zapłacono im za wychwalanie produktu, możemy ulec perswazji torem peryferyjnym⁵⁸. Po drugie, nawet jeśli nie **ufamy** szczerości pochwał, nie jest to wcale równoznaczne z tym, że nie kupimy rekomendowanych produktów. Atrakcyjność i wzbudzanie sympatii są silnymi czynnikami skuteczności perswazji, także wtedy, gdy nadawcy brakuje fachowości i może coś na przekonaniu nas ugrać. Wspólnie z Judsonem Millsem⁵⁹ przeprowadziliśmy eksperyment pokazujący, że piękna kobieta – po prostu dlatego, że jest piękna – może wywierać silny wpływ na odbiorców w kwestii całkowicie niezwiązanej z jej urodą i, co więcej, że jej oddziaływanie było najsilniejsze, kiedy otwarcie poinformowała odbiorców, iż chce wywrzeć na nich wpływ. Alice Eagly, Shelly Chaiken i współpracownicy⁶⁰ przeprowadzili eksperymenty, które nie tylko potwierdziły nasze wyniki dotyczące faktu, że osoby wzbudzające

silniejszą sympatię są bardziej przekonujące, lecz także pokazały, iż oczekujemy, że osoby atrakcyjne będą myślały tak samo jak my. Nic więc dziwnego, że są w stanie nas przekonać!

Łączymy atrakcyjność nadawcy z atrakcyjnością przekazu. Wpływają na nas ludzie, których lubimy i u których dostrzegamy podobieństwa do nas samych. Gdy lubimy nadawcę, zachowujemy się tak, jakbyśmy chcieli zmienić opinię, by zrobić mu przyjemność – ale tylko w błahych sprawach. Sportowcy i celebryci mogą wpłynąć na wybór płatków, a piękne kobiety i atrakcyjni mężczyźni mogą sprawić, że zgodzimy się z nimi w jakiejś abstrakcyjnej kwestii – i nie ma znaczenia, czy chcemy się do tego przyznać czy nie. Jest jednak mało prawdopodobne, by mogli nas przekonać do popierania czegoś, z czym się z nimi fundamentalnie nie zgadzamy, jak w kwestii dostępu do broni czy aborcji.

I wreszcie możemy zapytać: kto jest bardziej godny zaufania – nadawca wypowiadający swoje sądy z pewnością czy z obawą? W większości sytuacji ludzie raczej ufają osobie pewnej komunikowanych treści niż komuś, kto się waha. Pewność uznawana jest za wskaźnik fachowości i prawdomówności. Natomiast jeśli podejrzewamy szwindel – jeśli uświadamiamy sobie, że ktoś, kto chce nas przekonać do kupienia jakiejś idei czy produktu, ma ukryte motywy („Ten magiczny tonik **gwarantuje** poprawę twoich stopni!”) – skrajna pewność może wzbudzić nasze podejrzenia.

Podsumowując, nadawcami, którym z największym prawdopodobieństwem uda się nas przekonać, są osoby postrzegane zarówno jako fachowe, jak i wiarygodne. Wiarygodność i skuteczność można zwiększyć, jeśli nadawcy:

- zajmują stanowisko wyglądające na sprzeczne z ich interesem;

- nie sprawiają wrażenia osób, które chcą wpływać na nasze opinie;
- są wyjątkowo atrakcyjni i czarujący – to działa przynajmniej tam, gdzie chodzi o nasze opinie, a nie o głęboko zakorzenione postawy;
- pewnie wygłaszają swoje rekomendacje, ponieważ pewność zwiększa wiarygodność, chyba że mamy powody, by wątpić w ich motywy.

Charakter przekazu

Komunikaty są zróżnicowane i te różnice determinują ich skuteczność. Tutaj chcę uwzględnić pięć wymiarów tego zróżnicowania: (1) Czy komunikat jest bardziej perswazyjny, jeśli odwołuje się do zdolności wnioskowania u odbiorców, czy wtedy, kiedy jest nastawiony na wzbudzenie ich emocji? (2) Czy ludzi łatwiej „przekabacić”, jeśli komunikat nawiązuje do ważnego osobistego doświadczenia, czy wtedy, kiedy jest osadzony w niepodważalnych dowodach statystycznych? (3) Czy komunikacja odpowiada sposobowi postrzegania siebie przez odbiorców, to znaczy czy wpisuje się w ich podstawową tożsamość? (4) Czy komunikat powinien przedstawiać argumentację jednostronną, czy wskazywać także na stanowisko przeciwne? (5) Jaki jest związek między skutecznością komunikatu i rozbieżnością między początkową opinią odbiorców a opinią zawartą w komunikacie?

Przekazy logiczne czy emocjonalne

Jak już pisałem, kampania prezydencka Donalda Trumpa była naładowana emocjonalnie: strach przed imigrantami i terrorystami oraz innymi tajemniczymi obcymi, którzy napływają, by nas dopaść. Twierdził, że to gwałciciele, mordercy i źli ludzie. I tak samo, jak Dukakis nie był w stanie

wygrać za pomocą statystyk o skuteczności programów urlopowania więźniów, tak samo Clinton nie była w stanie stłumić alarmistycznych tonów Trumpa, współbrzmiących z nastrojami mieszkańców wielu części kraju, którzy obawiali się zmian demograficznych i gospodarczych. I jak widzieliśmy przy okazji opisu naładowanych emocjonalnie politycznych spotów pokazujących Willego Hortona w kampanii Bush–Dukakis, możemy podejrzewać, że odwołania do emocji – zwłaszcza te generujące strach – będą skuteczniejsze od argumentów rozsądnych. Dlaczego i kiedy strach działa, a kiedy może uderzyć rykoszetem?

Lata temu mieszkałem w społeczności, która miała przegłosować, czy należy fluoryzować wodę w wodociągu w celu zwalczania próchnicy. Zwolennicy fluoryzacji rozpoczęli kampanię informacyjną, która wydawała się logiczna i sensowna, ze stwierdzeniami znanych stomatologów przedstawiających korzyści ze stosowania fluoru i dowody o ograniczeniu próchnicy w obszarach, w których już tak postępowano. Były też wypowiedzi lekarzy i innych specjalistów od zdrowia wskazujących, że fluoryzacja wody nie przynosi niekorzystnych efektów. Przeciwnicy sięgnęli po zdecydowanie bardziej emocjonalny kontrargument, rozdając ulotki ze zdjęciem brzydkiego szczura i napisem: „Nie pozwól im dodawać trutki na szczury do twojej wody pitnej”. Referendum dotyczące fluoryzacji wody zakończyło się całkowitym fiaskiem.

Ta historia nie potwierdza jednoznacznie, że przekaz odwołujący się do strachu jest lepszy, ponieważ nie było to badanie naukowe. Nie wiemy, jak ludzie głosowaliby w sprawie fluoryzacji, gdyby nie krążyły żadne informacje, nie wiemy również, czy głosy przeciwne tej praktyce dotarły do większej liczby ludzi albo czy ten przekaz był czytelniejszy niż materiały zwolenników. W jednym z pierwszych badań nad preferencjami wyborczymi George Hartmann⁶¹ wykazał, że osoby, które otrzymały

głównie przekaz emocjonalny, częściej głosowały za kandydatem w nim zachwalanym niż osoby, do których skierowano **głównie** przekaz logiczny.

Mam dobre powody, by podkreślać słowo **głównie**. Definiuje ono poważny problem związany z badaniami tego obszaru – a mianowicie, że nie istnieją niezawodne, wzajemnie się wykluczające definicje **emocjonalnego** i **racjonalnego**. W przykładzie z fluoryzacją większość ludzi zapewne zgodzi się, że ulotka przeciwników była stworzona z zamiarem wywołania strachu. A jednak nie była całkowicie nieracjonalna, ponieważ rzeczywiście fluor, stosowany w bardzo niewielkich dawkach do zwalczania próchnicy, jest w większych stężeniach wykorzystywany jako trucizna na szczury. Zarazem jednak przedstawianie opinii ekspertów nie jest całkowicie wolne od odwoływania się do emocji – wiedza, że lekarze i stomatolodzy zachęcają do stosowania fluoru, może dawać poczucie bezpieczeństwa.

Ponieważ w praktyce trudno dokonać rozróżnień na **logiczne** i **emocjonalne** na poziomie operacjonalizacji, niektórzy badacze zwrócili się ku równie interesującemu problemowi, który zdecydowanie łatwiej zbadać: mianowicie skutkom różnych **poziomów** konkretnej emocji dla zmiany zdania. Załóżmy, że chcesz w sercach odbiorców wzbudzić strach, aby w ten sposób doprowadzić u nich do zmiany stanowiska. Czy skuteczniejsze będzie wzbudzenie strachu niewielkiego, czy lepiej zrobisz, wprawiając ich wręcz w przerażenie? Jeżeli twoim celem jest sprawienie, by ludzie ostrożniej prowadzili samochody, nie pisząc jednocześnie SMS-ów, to lepiej pokazać im filmy zmasakrowanych, zakrwawionych ciał ofiar wypadków drogowych czy bardziej efektywny będzie przekaz łagodniejszy – pokazanie powyginanych błotników, omawianie podwyższonych składek ubezpieczeniowych wynikających z nieostrożnej jazdy i informacja, że ludzie nierozważnie prowadzący samochód mogą stracić prawo jazdy?

Zdrowy rozsądek tu nie pomoże. Z jednej strony podpowiada nam, że solidne przestraszenie kogoś zmotywuje go do działania; z drugiej strony podszeptuje, że zbyt silny strach może zakłócić możliwość zwrócenia uwagi na przekaz, zrozumienia go i zadziałania zgodnie z jego intencją. Wszyscy w którymś momencie życia uważamy, że to „przytrafia się innym – mnie na pewno się nie zdarzy”. Dlatego niektórzy nadal piszą SMS-y, prowadząc samochód, albo upierają się, by wsiąść za kierownicę po kilku głębszych – chociaż wiedzą, że nie powinni. Przypuszczalnie dzieje się tak dlatego, że ryzyko wypadku jest tak duże, iż nie chcą o nim myśleć. Możemy więc przewidywać, że kiedy jakaś informacja naprawdę nas przestraszy, nie będziemy poświęcali jej uwagi.

Co mówią dowody? Przytłaczająca większość danych eksperymentalnych sugeruje, że przy wszystkich innych zmiennych na tym samym poziomie, im bardziej komunikat kogoś wystraszy, tym większe prawdopodobieństwo, że podejmie on działania prewencyjne. W jednym z wielu eksperymentów poświęconych strachowi i perswazji Howard Leventhal i jego współpracownicy⁶² próbowali nakłonić ludzi do rzucenia palenia i prześwietlenia płuc. W warunku z niskim poziomem strachu części uczestników po prostu rekomendowano rzucenie palenia i wykonanie zdjęcia rentgenowskiego. W warunku umiarkowanego strachu badanym pokazano film przedstawiający młodego mężczyznę, u którego na zdjęciu rentgenowskim wykryto raka płuc. W warunku silnego strachu ludzie oglądali ten sam film plus inny, bardziej drastyczny, pokazujący operację wycinania raka płuc. Ci najbardziej wystraszeni byli też najbardziej chętni do rzucenia palenia i z największym prawdopodobieństwem prześwietlali płuca.

Czy to dotyczy wszystkich? Nie. Są powody, dla których zdrowy rozsądek podpowiada, że strach powstrzymuje nas przed działaniem:

rzeczywiście powstrzymuje – niektórych ludzi w niektórych okolicznościach. To znaczy kogo? Leventhal z zespołem odkrył, że ludzie mający wysokie mniemanie o sobie, kiedy poczuli się wystraszeni, byli najsilniej zmotywowanymi do natychmiastowego działania. Natomiast osoby o niskim poczuciu własnej wartości były najmniej skłonne do podjęcia bezpośrednich działań po tym, jak wzbudzono u nich strach – ale (i to jest interesujące) jeśli w grę wchodziło opóźnienie i wiedzieli, że mogą podjąć działania **później**, zachowywali się podobnie jak uczestnicy z wysokim poczuciem własnej wartości. Ludzie z negatywnym obrazem siebie mogą mieć trudności z radzeniem sobie z zagrożeniami, co wyjaśnia, dlaczego przekaz wzbudzający silny strach ich przytłacza i wywołuje chęć zaszycia się w łóżku i przykrycia głowy kocem. W danej chwili zdecydowanie lepiej radzą sobie z niskim lub umiarkowanym strachem. Niemniej, jeśli damy im czas – czyli jeżeli nie muszą działać natychmiast, będą bardziej skłonni podjąć jakieś kroki, jeśli przekaz rzeczywiście ich przerazi.

Późniejsze badania Leventhala i jego współpracowników potwierdzają tę analizę. W jednym z nich uczestnicy oglądali film o poważnych wypadkach samochodowych. Niektórzy oglądali go na dużym ekranie z bliska, co czyniło przedstawiane tam obrazy naprawdę szokującymi. Inni patrzyli z większej odległości na mniejszy ekran. Pośród uczestników z wysokim lub przeciętnym poczuciem własnej wartości ci, którzy oglądali film na dużym ekranie, byli bardziej skłonni do podjęcia późniejszych działań prewencyjnych niż ci oglądający go na małym ekranie. W przypadku osób z niskim poczuciem własnej wartości wzorzec okazał się dokładnie odwrotny. Prawdopodobieństwo podjęcia działań było większe po obejrzeniu filmu na małym ekranie; uczestnicy, którzy widzieli go na dużym ekranie, nie poradzili sobie z tym, co zobaczyli, i się

wyłączyli, podając, że ciężko im nawet myśleć, iż mogliby zostać ofiarą wypadku samochodowego. A jednak nawet osoby z wysokim poczuciem własnej wartości będą się zachowywały tak jak te z niskim, jeżeli strach je przytłoczy i będą miały wrażenie, że nie mogą zrobić nic, by przeciwdziałać zagrożeniu lub sobie z nim poradzić. W takim przypadku większość położy się do łóżka i będzie szukać koca.

Jak zatem zmotywować ludzi z niskim poczuciem własnej wartości do rzucenia palenia lub do bezpiecznej jazdy? Jeżeli zaprojektujesz przekaz zawierający konkretne, optymistyczne instrukcje, być może będą skłonni uwierzyć, że są w stanie poradzić sobie z zagrożeniem i swoimi obawami. Rzeczywiście Leventhal z zespołem wykazali, że przekazy wyzwalające strach i zawierające konkretne instrukcje odnośnie do tego, jak, kiedy i gdzie podjąć działania, są o wiele skuteczniejsze niż ogólne alarmy bez rekomendacji, co zrobić.

Na przykład kampania przeprowadzona na kampusie namawiająca studentów do zaszczepienia się przeciwko tężcowi została przeprowadzona według dwóch schematów: (1) sama instrukcja – gdzie i kiedy można się zaszczepić, wraz z adresem przychodni studenckiej i sugestią, by każdy zarezerwował sobie dogodny termin; oraz (2) instrukcje plus apel wywołujący silny strach, przedstawiający, jak straszne rzeczy mogą cię spotkać, jeśli zaniedbasz szczepienie przeciw tężcowi. Same instrukcje zwiększały pozytywne **postawy** studentów wobec szczepionek oraz deklarowaną intencję zaszczepienia się. Nie wystarczały jednak, by faktycznie się zaszczepili. Strach był tym niezbędnym zastrzykiem, żeby tak to ująć. Spośród studentów, którzy wystraszyli się konsekwencji braku szczepienia i dostali dokładne instrukcje, co należy zrobić, zaszczepiło się 28%. W grupie tych, którzy nie dostali dokładnych instrukcji albo nie otrzymali przekazu wywołującego silny strach, odsetek ten wyniósł 3.

Podobnie Leventhal wykazał, że straszenie palaczy zagrożeniami towarzyszącymi temu nałogowi zwiększało ich **intencję**, by rzucić palenie. Jeżeli jednak przekazowi nie towarzyszyły porady, w jaki sposób to zrobić, nie zmieniał zachowań palaczy. I odwrotnie, przekazywanie im informacji o konkretnych krokach, które mogą podjąć, gdy poczują potrzebę zapalenia papierosa, ale bez straszenia zagrożeniami zdrowotnymi, było względnie nieskuteczne. Połączenie wzbudzenia strachu z konkretnymi instrukcjami dawało najlepsze rezultaty. Cztery miesiące później studenci z tego warunku eksperymentalnego palili mniej.

Są jednak sytuacje, w których apele wzbudzające strach – nawet w zestawieniu z odpowiednimi instrukcjami – nie prowadzą do pożądanych rezultatów. Czasami apele wyzwalające strach nie dają efektów, ponieważ nie są wystarczająco straszne. Na przykład globalne ocieplenie jest poważnym zagrożeniem, uznawanym przez wielu naukowców za tykającą bombę. Wraz ze wzrostem temperatur topnieją lodowce i podnosi się poziom wód w morzach i oceanach, co oznacza, że wiele gęsto zaludnionych terenów znajdzie się w ciągu nadchodzących lat pod wodą. Pewne choroby, takie jak malaria, zaczną się rozprzestrzeniać wraz z owadami migrującymi w miejsca kiedyś dla nich zbyt chłodne. Huragany staną się coraz częstsze i gwałtowniejsze, podobnie jak powodzie i fale upałów, zabijając ludzi i zagrażając produkcji żywności. I mimo tych ponurych prognoz, przedstawionych graficznie w nagrodzonym Oscarem filmie *An Inconvenient Truth* (Niewygodna prawda), większość Amerykanów wciąż pozostaje niewystarczająco wystraszona, by podjąć działania. Przeprowadzone w 2016 roku badanie, czego boją się Amerykanie⁶³, pokazało, że ludzie bardziej boją się terroryzmu, kradzieży tożsamości oraz broni biologicznej niż globalnego ocieplenia. Dlaczego?

Daniel Gilbert⁶⁴ sugeruje, że częściowo odpowiedź leży w sposobie funkcjonowania naszego mózgu. Mózgi ewoluowały, by odczuwać strach i irytację prowadzącą do działań w reakcji na zagrożenia płynące z czytelnych i obecnych w danej chwili niebezpieczeństw (np. tygrysy, węże czy uzbrojeni wrogowie), a nie takie, które są stopniowe i mogą się wydarzyć później (np. susza, grypa czy częstsze huragany). Mamy również predyspozycje do reagowania na zagrożenia wywoływane przez człowieka (jak terroryzm), które są intencjonalne i dlatego wyzwalają w nas poczucie moralnego oburzenia. Zmiana klimatu ma potencjał wywołania cierpienia i śmierci milionów ludzi – na znacznie większą skalę niż terroryzm – dlatego ignorowanie czy zaprzeczanie temu zjawisku jest niebezpiecznie nieprzystosowawcze dla naszego gatunku i planety. Gilbert wskazuje, że ludzie zdecydowanie częściej żądaliby podjęcia działań w związku z globalnym ociepleniem, gdyby było ono postrzegane jako spisek terrorystów, a nie niefortunny skutek uboczny jeżdżenia samochodami, spalania węgla i wycinania lasów. Być może więcej osób byłoby skłonnych do podjęcia działań, gdyby – tak jak stereotypowy terrorysta – globalne ocieplenie miało wąsy i celowo, niczym drapieżca, na nas polowało.

Matthew McGlone z zespołem⁶⁵ sprawdzał tę propozycję. Nie dorobił wprowadzie wąsów globalnemu ociepleniu, ale innemu zagrożeniu niemającemu ludzkiej postaci: wirusowi świńskiej grypy, który wywołał pandemię w 2009 roku. W kwietniu tego roku w reakcji na błyskawiczne rozprzestrzenianie się grypy Ośrodki Kontroli i Prewencji Chorób (Centers for Disease Control and Prevention, CDC) wydały serię rekomendacji, obejmujących między innymi częste mycie rąk, unikanie kontaktów z osobami zarażonymi i przede wszystkim – zaszczepienie się. W eksperymencie, po sformułowaniu rekomendacji, ale przed udostępnieniem szczepionki, McGlone z zespołem stworzyli ulotki

informacyjne, różniące się sposobem przedstawiania faktów na temat świńskiej grypy. Połowie osób biorących udział w badaniu świńską grypę przedstawiono jako coś, czym ludzie się zarażają („Tysiące ludzi mogą w tym roku umrzeć z powodu świńskiej grypy”). Dla drugiej połowy uczestników zmieniono język w taki sposób, by zaprezentować świńską grypę jako drapieżnika („Świńska grypa może w tym roku zabić tysiące ludzi”). Osoby zapoznające się z ulotką przedstawiającą grypę jako aktywnego zabójcę zdecydowanie częściej uważały ją za straszną i częściej postrzegały swoją podatność na tę chorobę, w związku z czym częściej umawiały się na szczepienie. Jak widać, apele wywołujące strach są szczególnie skuteczne, kiedy współbrzmia z naszym ewolucyjnym oprogramowaniem, by bać się zagrożeń postrzeganych jako natychmiastowe i intencjonalne.

Emocje moralne

Emocje moralne są uczuciami zawierającymi osąd normatywny – to, co robisz, jest niewłaściwe, obrzydliwe lub złe. Na przykład gniew jest równocześnie uczuciem i osądem: „czuję gniew w związku z okropnymi rzeczami, jakich się dopuściłeś”. Emocje moralne mogą być niezwykle perswazyjnymi narzędziami retorycznymi – mogą pobudzać do działań i jednoczyć podobnie myślące społeczności – i są zaraźliwe⁶⁶. Na przykład na Twitterze częściej pojawiają się odpowiedzi na tweety zawierające słowa powiązane z emocjami moralnymi (jak **skandaliczny** lub **obrzydliwy** albo **zły**) niż z emocjami, które nie odwołują się do moralności⁶⁷. Politycy często próbują wywołać moralne oburzenie, ponieważ jednoczy ono ich zwolenników i popycha ich do podpisywania petycji, wpłacania datków i ruszenia tyłków na wybory, by zagłosować przeciwko powodom swojej złości⁶⁸. Organizacje charytatywne często

starają się przekonywać ludzi do wpłacania pieniędzy dla tych, którym się gorzej wiedzie, przez wywoływanie poczucia winy, emocji zwiększającej intencję do przekazywania pieniędzy i pomagania w sytuacjach bezpośredniego kontaktu⁶⁹.

Możemy też skutecznie przekonywać, odwołując się do dobrej strony każdego człowieka – jego motywacji prospołecznej – za pośrednictwem **moralnego uniesienia** – emocji odczuwanej w reakcji na cnoty innych. Eksperymenty⁷⁰ pokazują, że ludzie oglądający filmy przedstawiające prawdziwe akty dobroci i moralnego piękna – jak nauczycielkę, która wkłada dodatkowy wysiłek w pracę z uczniami, albo biedne dziecko oddające swoje pieniądze dziecku, któremu wiedzie się jeszcze gorzej – są po wielokroć bardziej skłonni zaakceptować czyjąś prośbę o pomoc lub pieniądze. (Wyjaśnia to coś, co opisałem w rozdziale 1, gdy Joshua po obejrzeniu filmu *Lista Schindlera*, w wyniku moralnego uniesienia oddał całe swoje pieniądze żebrakowi).

W podobnym duchu Adam Grant badał efekty różnego rodzaju zachęt mających na celu przekonanie ludzi do ciężkiej pracy⁷¹. W jednym z eksperymentów testował produktywność wolontariuszy obdzwaniających obcych ludzi z prośbą o datki na stypendia naukowe. Grant odkrył cudowną technikę przekonującą wolontariuszy do niemal potrojenia zebranych kwot. Wszystko, co musiał zrobić, to zaaranżować ich pięciominutowe spotkanie z byłym beneficjentem stypendium, na które teraz zbierali pieniądze. Możliwość połączenia własnego wysiłku z człowiekiem, który wyrażał moralną emocję wdzięczności, dodała im energii w pozyskiwaniu dalszych środków.

Statystyka kontra osobisty przykład

Mówiąc ogólnie, ludzie odwołują się do doświadczeń i opinii innych w celu określenia właściwego przebiegu działań. Właśnie dlatego zasadniczo bardziej ufamy dużym grupom niż pojedynczej osobie i mamy większą skłonność podążać za tłumem niż za jednym nonkonformistą. To rozsądne rozumowanie zdaje się na nic w zetknięciu z przykuwającą uwagę historią lub przykładem. Jeśli Yelp ma 300 pozytywnych opinii wychwalających El Taco Loco i tylko dwa komentarze negatywne, istnieje statystyczne prawdopodobieństwo, że restauracja przypadnie do gustu i tobie. Załóżmy jednak, że przypadkiem usłyszysz, jak ktoś na imprezie opowiada o okropnym doświadczeniu z tego lokalu („Musiałem trzy razy prosić o czysty widelec, a chrupki były nieświeże”). Czy pomyślisz sobie: „OK, to jeden z tych dwóch niezadowolonych klientów pośród 300 zachwyconych”? Możliwe, ale ta osobista historia zapewne przyćmi przewagę opinii pozytywnych w serwisie Yelp. A im żywsze są takie osobiste historie, tym większa staje się siła ich perswazji⁷².

Prawdziwa demonstracja tego zjawiska pochodzi z obszaru oszczędzania energii. Kilka lat temu wspólnie ze studentami⁷³ ruszyliśmy przekonywać właścicieli domów do podjęcia działań zwiększających energooszczędność ich nieruchomości. Współpracowaliśmy z kontrolerami z lokalnych firm świadczących usługi komunalne, których nauczyliśmy wykorzystywania żywych przykładów podczas proponowania możliwych udoskonaleń. Większość audytorów korzystających z własnych argumentów wskazywała jedynie na szpary wokół drzwi i zalecała ich uszczelnienie. Wyszkoliliśmy ich, by mówili właścicielom domów, że gdyby tak dodać wszystkie nieszczelności wokół wszystkich drzwi, odpowiadałoby to dziurze w ścianie wielkości piłki do koszykówki. „Czy gdyby miał/a Pan/i dziurę tej wielkości w ścianie swojego salonu, nie chciał/a/by Pan/i jej uszczelnić? Dokładnie po to uszczelnia się drzwi”.

Audytorzy nauczeni posługiwania się takimi żywymi opisami czterokrotnie zwiększyli swoją skuteczność. Wcześniej tylko 15% właścicieli domów wykonywało rekomendowane prace, po tym zaś, jak audytorzy zaczęli używać barwnego języka, robiło to 61%.

Ponieważ większość ludzi podlega silniejszemu wpływowi jednego osobistego przykładu niż mnóstwa danych statystycznych, opowieść twojego znajomego o El Taco Loco lub myśl o dziurze wielkości piłki koszykowej w ścianie salonu okażą się zapewne bardzo mocne. Bez wątpienia jest to jeden z powodów, dla których osobiste wyznania („Schudłam 20 kg na diecie Jenny Craig!”) są tak skuteczne, nawet jeśli towarzyszy im statystyczne sprostowanie („Takie rezultaty nie mają zastosowania dla wszystkich osób”). Jest to także powód, dla którego zawodowi lobbyści są uczeni, jak przekonywać członków Kongresu do głosowania nad jakąś ustawą: nie pokazuj mnóstwa statystyk, one są znane; po prostu opowiedz emocjonalną historię jednego człowieka.

Apele skierowane do tożsamości

Ktoś może nas przekonać do zrobienia czegoś, jeśli to coś współbrzmi z naszą tożsamością. Jednym z najbardziej czarujących przykładów jest niebywale skuteczna kampania reklamowa opracowana przez stan Teksas, by jego mieszkańcy przestali śmiecić. (Kampania miała dotrzeć przede wszystkim do 18–35-letnich mężczyzn, którzy najczęściej wyrzucali butelki i inne śmieci z okien swoich samochodów). Zamiast umieścić znaki „Nie śmieć”, teksański departament transportu przygotował hasło trafiające w dumę i poczucie odmienności Teksasńczyków, podkreślające twardość, z której są znani: *Don't Mess With Texas* (gra słów, *don't mess* oznacza nie zadzieraj lub nie śmieć – przyp. tłum.). Zdanie było mocno eksponowane przy drogach, w telewizji, radio i drukowanych reklamach – i zadziałało.

Ilość śmieci przy tekszańskich drogach w latach 1986–1990 zmniejszyła się o mniej więcej 72%⁷⁴.

Odwoływanie się do tożsamości może dawać subtelne, ale znaczące efekty. Christopher Bryan ze współpracownikami⁷⁵ wykazał, że ludzie będą z większym prawdopodobieństwem głosować, jeśli zmienisz sformułowanie pytania w przedwyborczej ankiecie z odnoszącego się do działań („Jak ważne jest dla ciebie **głosowanie** w nadchodzących wyborach?”) na dotyczące tożsamości, z którą ludzie się zgadzają („Jak ważne jest dla ciebie **bycie wyborcą** w nadchodzących wyborach?”). Podobnie, dzieci pomagały częściej, kiedy pytano: „Kto chce być pomocnikiem?”, niż „Kto chce pomóc?”. Takie etykiety mogą też ograniczać złe zachowania. Jak widzieliśmy w rozdziale 3, ludzie oszukują mniej, gdy upomni się ich słowami „nie bądź oszustem” niż wtedy, kiedy po prostu prosi się ich, by nie oszukiwali. Jeżeli nakłonimy do myślenia o działaniu – dobrym lub złym – w kategoriach szerszej tożsamości, zaczynają postrzegać to działanie jako coś zasadniczego dla ich egzystencji, a nie jako okazjonalną czynność. Oto siła tożsamości⁷⁶.

Argumentacja jedno- kontra dwustronna

Załóżmy, że masz wygłosić przemówienie przekonujące słuchaczy o konieczności kary śmierci. Czy uda ci cię przekonać większą grupę, jeśli po prostu wygłosisz swoje stanowisko i zignorujesz argumenty przemawiające przeciwko karze śmierci, czy twój przekaz będzie bardziej perswazyjny, jeżeli omówisz też argumentację przeciwników i spróbujesz ją odeprzeć?

Zanim podejmiemy próbę udzielenia odpowiedzi, zobaczmy, z czym mamy do czynienia. Jeżeli nadawca wspomina argumentację przeciwników, można uznać to za wskaźnik jego obiektywizmu

i sprawiedliwego podejścia do tematu. Może to więc zwiększyć jego wiarygodność i tym samym skuteczność. Jeśli jednak nadawca wspomina o kontrargumentach, może zasugerować odbiorcom, że temat jest kontrowersyjny. A to z kolei może wywołać dezorientację, sprawić, że słuchacze zaczną się wahać i w rezultacie perswazyjność komunikatu zostanie zmniejszona. Tak naprawdę nie istnieją proste zależności między argumentacją jednostronną a jej skutecznością. Jeżeli publiczność dobrze się orientuje w danej tematyce, tym mniejsze są szanse na przekonanie jej za pomocą argumentacji jednostronnej i z tym większym prawdopodobieństwem da się przekonać, jeżeli przedstawi się ważne argumenty oponentów i je następnie obali. To ma sens: dobrze poinformowana osoba będzie zapewne знаła część kontrargumentów. Jeśli nadawca unika wspominania o nich, słuchacze mający pewną wiedzę na temat omawianego zagadnienia dojdą do wniosku, że nadawca albo postępuje nieuczciwie, albo nie potrafi obalić kontrargumentów. I odwrotnie, osoba bez wiedzy na dany temat ma niewielką lub żadną znajomość kontrargumentów, dlatego łatwiej ją przekonać, przedstawiając tylko jedną stronę sporu. Gdy usłyszy kontrargument, może poczuć zmieszanie i wątpliwości, po której stronie się opowiedzieć.

Innym istotnym czynnikiem jest początkowe stanowisko publiczności. Jeśli słuchacze są już predysponowani do zaufania argumentom nadawcy, komunikaty jednostronne wpłyną na ich opinie silniej niż dwustronne. Jeżeli jednak skłaniają się raczej ku przeciwnej stronie sporu, skuteczniejsza będzie argumentacja dwustronna i obalenie argumentacji oponentów⁷⁷. Większość polityków zdaje sobie sprawę z tego zjawiska i właśnie dlatego wygłasza bardzo różne rodzaje przemów, w zależności od tego, do kogo się zwraca. Gdy przemawiają do najzagorzalszych zwolenników swojego ugrupowania, niemal zawsze sięgają po twardy

zestaw argumentów za własną partią i kandydaturą. Jeżeli wspominają o opozycji, robią to kpiarskim, szyderczym tonem. Gdy jednak pojawiają się w telewizji lub przemawiają do ludzi o mieszanych poglądach, przyjmują bardziej dyplomatyczną pozycję, całkiem rozsądnie oceniając perspektywę oponentów, zanim przejdą do jej rozjechania.

Poziom rozbieżności poglądów nadawcy i odbiorców

Założmy, że rozmawiasz z ludźmi, którzy zdecydowanie się z tobą nie zgadzają. Czy będziesz skuteczniejszy, jeśli przedstawiś swoją opinię w jej najskrajniejszej postaci, czy też wtedy, kiedy będziesz swoje stanowisko modulował i prezentował je tak, aby nie wydawało się tak strasznie odmienne od opinii słuchaczy?

Powiedzmy, że jesteś całkowicie przekonany o konieczności codziennych intensywnych ćwiczeń fizycznych dla zachowania zdrowia. Uważasz, że każda aktywność fizyczna pomaga, ale potrzebna jest przynajmniej godzina ćwiczeń dziennie. Twoimi słuchaczami są profesorowie z college'u, przeświadczeni, że przewracanie kartek książki jest wystarczającą dawką ćwiczeń fizycznych dla przeciętnego człowieka. Czy prędzej zmienisz ich opinię, przekonując, że powinni rozpocząć rygorystyczny trening fizyczny złożony z biegania, podnoszenia ciężarów i jogi, czy może jednak proponując im krótszy, mniej wyczerpujący program ćwiczeń? Jaki poziom rozbieżności między opiniami słuchaczy a rekomendacjami nadawcy byłby najskuteczniejszy? To zasadnicze pytanie dla każdego propagandysty czy edukatora.

Na pierwszy rzut oka odpowiedź wydaje się oczywista: im większe różnice, tym większa powinna być zmiana opinii. Ten sposób rozumowania sugerowałby, że nadawca powinien się opowiadać za codziennym intensywnym programem ćwiczeń. Im większa rozbieżność z zachowaniem

słuchacza, tym bardziej powinien on zmienić zdanie. Rzeczywiście kilku badaczy wykazało istnienie takiej liniowej zależności. Philip Zimbardo⁷⁸ zaprosił studentki do udziału w eksperymencie, prosząc, by każda przyprowadziła do laboratorium przyjaciółkę. Każdej parze przedstawiano opis przypadku nastolatka, który popełnił przestępstwo. Następnie każdą z osób na osobności proszono o wskazanie rekomendacji co do działań i przekonywano, że jej przyjaciółka się z nią nie zgadza – albo tylko trochę, albo bardzo mocno. Zimbardo odkrył, że im większa była różnica zdań, tym bardziej uczestniczki zmieniały swoje rekomendacje w kierunku rzekomej opinii koleżanki.

Są jednak eksperymenty, w których tych zależności nie udało się potwierdzić. James Whittaker⁷⁹ wykazał krzywoliniową zależność między rozbieżnością a stopniem zmiany opinii. Zależność **krzywoliniowa** oznacza, że kiedy mała rozbieżność trochę rosła, zwiększał się również stopień zmiany opinii. Niemniej wraz z coraz silniejszym wzrostem rozbieżności zmiana opinii zaczynała słabnąć i wreszcie gdy rozbieżność stawała się naprawdę znaczna, zmiana była znikoma. Przy bardzo dużej rozbieżności praktycznie nie obserwowano zmiany stanowiska.

Zaintrygowani tymi wynikami Carl Hovland, O. J. Harvey i Muzafer Sherif⁸⁰ uznali, że jeśli konkretny przekaz za bardzo różni się od zajmowanego stanowiska – jeżeli znajduje się poza twoją **strefą akceptacji** – to jego wpływ na ciebie będzie niewielki. W ich eksperymencie komunikat dotyczył gorącego tematu, wzbudzającego wśród uczestników sporo emocji: czy ich stan powinien pozostać „trzeźwy”, czy jednak nie – to znaczy, czy należy zmienić obowiązujące prawo zabraniające dystrybuowania i sprzedaży napojów alkoholowych. Mieszkańcy stanu byli w tej kwestii podzieleni, a uczestnicy badania stanowili ich reprezentatywną próbę: niektórzy byli stanowczo przekonani, że stan

powinien utrzymać restrykcyjne prawo, inni bardzo chcieli jego zdecydowanego złagodzenia, natomiast trzecia grupa opowiadała się za zmianą umiarkowaną. Uczestników podzielono na grupy, w których występowały wszystkie trzy stanowiska, po czym przedstawiono argumenty wspierające jedną z trzech opinii: tę o znacznym złagodzeniu przepisów, zakładającą nieograniczoną i niekontrolowaną sprzedaż alkoholu, przekaz opowiadający się za całkowitą prohibicją oraz przekaz umiarkowany, proponujący dopuszczenie spożycia alkoholu, jednak z pewnymi ograniczeniami i pod kontrolą. Uczestnicy w każdej grupie słyszeli zatem przekaz bliski ich poglądom, umiarkowanie od nich odbiegający lub skrajnie różniący się od zajmowanego przez nich stanowiska. Do największej zmiany opinii dochodziło w przypadku **umiarkowanej** różnicy zdań między przedstawianym przekazem a indywidualną opinią uczestnika.

Dla naukowca ta sytuacja jest bardzo ekscytująca. Kiedy duża liczba badań wskazuje jeden kierunek i równie duża – kierunek odwrotny, wcale nie musi to oznaczać, że ktoś się myli, a raczej sugeruje, że istnieje jakiś ważny czynnik, którego nie wzięto pod uwagę – i to jest naprawdę ekscytujące, ponieważ daje naukowcowi możliwość zabawy w detektywa. I dlatego chcę się nad tym zagadnieniem pochylić – nie tylko ze względu na jego merytoryczną wartość, lecz także dlatego, że na tym przykładzie można pokazać przygodowy charakter psychologii społecznej jako nauki.

W zabawie w detektywa można postępować dwojako. Możemy zacząć od zebrania wszystkich eksperymentów pokazujących jeden wynik i wszystkich pokazujących ten drugi, a potem (wyobraź sobie szkło powiększające w dłoni) drobiazgowo je przeanalizować w poszukiwaniu jednego jedyne go czynnika obecnego we wszystkich eksperymentach z grupy A, a nieobecnego w grupie B. Potem na poziomie koncepcji

możemy określić, dlaczego ten czynnik miałby powodować różnicę. Albo możemy zacząć od spekulacji, jaki czynnik – lub czynniki – odpowiada za różnicę. A potem możemy przejrzeć istniejące piśmiennictwo, mając w głowie naszą koncepcję, żeby sprawdzić, czy czynniki z grupy A różnią się na tym wymiarze od czynników z grupy B.

Dla mnie jako naukowca preferowaną drogą jest metoda druga. I tak wraz z moimi studentami, Judith Turner i Merrillem Carlsmithem, zaczęliśmy spekulować, jakie czynniki mogą tu wchodzić w grę. Najpierw zaakceptowaliśmy założenie, że im większa rozbieżność, tym większy dyskomfort odczuwają odbiorcy. Sądziliśmy jednak, że to wcale nie musi oznaczać, iż zmienią zdanie.

Przyjrzyjmy się sprawie z perspektywy publiczności. Jak już widzieliśmy podczas omawiania dysonansu poznawczego (rozdział 3), pojawienie się kogoś, kto się z nami nie zgadza, wywołuje dyskomfort, ponieważ sugeruje, że nasze opinie czy działania mogą być błędne lub wynikać z błędnych informacji – albo – Boże uchroni, że jesteśmy niekompetentni lub głupi. Im większy rozróżnienie między tym, co mówi druga osoba, a tym, w co sami wierzymy, tym większy dysonans. Jak można taki dysonans zredukować? Przynajmniej na trzy sposoby: (1) można zmienić zdanie; (2) można szukać poparcia dla swojej opinii, znajdując ludzi podobnie myślących, wbrew temu, co mówi nadawca; albo (3) można zdyskredytować nadawcę – przekonać samego siebie, że jest niekompetentny, niemoralny albo że skończony z niego tuman – i obalić jego stanowisko. Technicznie rzecz ujmując, jest też czwarta droga – można nakłonić **nadawcę** do zmiany zdania – nie będzie to jednak możliwe, jeżeli nie mamy z nim bezpośredniego kontaktu (przekaz płynie z telewizji, internetu czy podczas wykładu).

W jakich okolicznościach komuś łatwo lub trudno przychodzi ścieżka trzecia – zdeprecjonowanie nadawcy? Trudno będzie to zrobić w odniesieniu do lubianego i szanowanego znajomego; niełatwo też dyskredytować kogoś, kto budzi pełne zaufanie jako ekspert w zakresie omawianego zagadnienia. Ale gdyby wiarygodność nadawcy była wątpliwa, przewidywalibyśmy, że zdyskredytowanie i zdeprecjonowanie go byłoby ścieżką wybieraną przez większość – **zwłaszcza** wtedy, gdyby jego opinie były skrajnie odmienne od stanowiska odbiorcy. Im bardziej odmienne stanowisko nadawcy od opinii słuchaczy, tym bardziej ci ostatni mogą zacząć kwestionować jego mądrość, inteligencję i zdrowie psychiczne. A im bardziej kwestionują jego mądrość, inteligencję i zdrowie psychiczne, tym mniejsze szanse, że ulegną jego wpływowi.

Wróćmy do przykładu z ćwiczeniami fizycznymi: wyobraź sobie 73-letniego mężczyznę, który właśnie wygrał Maraton Bostoński. Gdyby to on powiedział mi, że dobrym sposobem na utrzymanie kondycji i długie, zdrowe życie jest poświęcenie każdego dnia przynajmniej dwóch godzin na energiczne ćwiczenia, uwierzyłbym mu. I to jeszcze jak! Takim przekazem gość nakłoniłby mnie do o wiele dłuższych i intensywniejszych ćwiczeń, niż gdyby zaproponował mi codzienny dziesięciominutowy trening. Załóżmy jednak, że taki dziesięciominutowy codzienny program ćwiczeń zaproponowałaby mi osoba mniej wiarygodna, na przykład trener lekkoatletyki ze szkoły średniej. Jego sugestie znalazłaby się w mojej strefie akceptacji i tym samym mógłby wpłynąć na moją opinię i zachowanie. Gdyby jednak poradził mi codzienny, dwugodzinny program intensywnych ćwiczeń, skłonny byłbym uznać go za szarlatana lub osobę mającą bzik na punkcie zdrowia – i wtedy mógłbym nadal pozostać wygodnie leniwy. Dlatego zgadzam się z Hovlandem, Harveyem i Sherifem: przekaz skrajnie odmienny zostanie uznany za leżący poza

strefą akceptacji – ale tylko wtedy, kiedy nadawca nie będzie osobą wysoce wiarygodną.

Uzbrojeni w takie przypuszczenia, Turner, Carlsmith i ja szczegółowo przeanalizowaliśmy eksperymenty podejmujące to zagadnienie, zwracając szczególną uwagę na opisy nadawców. I oto patrzcie i podziwiajcie, odkryliśmy, że w każdym z eksperymentów, w którym ujawniono bezpośrednią, liniową zależność między rozbieżnością a zmianą zdania, źródło przekazu opisywane było jako bardziej wiarygodne niż w tych badaniach, w których ukazała się zależność krzywoliniowa. Potwierdziło to nasze spekulacje na temat roli wiarygodności.

Na tym jednak nie poprzestaliśmy: zaprojektowaliśmy eksperyment⁸¹, w którym systematycznie analizowaliśmy wielkość rozbieżności i wiarygodność nadawcy w ramach jednego schematu badawczego⁸². W tym eksperymencie studentki proszono o przeczytanie kilku strof współczesnej, trudno zrozumiałej poezji i ocenę ich wartości literackiej. Później każda z kobiet została poproszona o przeczytanie recenzji poezji współczesnej nawiązującej do strofy, którą oceniła jako kiepską. W przypadku kilku uczestniczek krytyk opisywał strofy w samych superlatywach. Prowadziło to do dużej rozbieżności między opinią nadawcy a tą wyrażoną przez studentki. Inne uczestniczki czytały recenzje umiarkowanie pochlebnie odnoszące się do fragmentu poezji, co stwarzało umiarkowaną rozbieżność opinii krytyka literackiego i studentek. W trzecim warunku eksperymentalnym krytyk łagodnie, ale jednak szydził z wybranej strofy, co stawiało odbiorczynię tego przekazu w sytuacji delikatnej rozbieżności. I wreszcie połowa uczestniczek eksperymentu dowiadywała się, że autorem recenzji jest T.S. Eliot, połowa natomiast dostawała informację, że napisał ją student.

Następnie wszystkie studentki ponownie oceniały ten sam fragment poezji. Gdy były przekonane, że krytykiem był T.S. Eliot, najsilniejszy wpływ jego opinii pojawiał się w warunku **największej** rozbieżności ocen. Gdy zaś sądziły, że autorem recenzji był jakiś student o przeciętnej wiarygodności, jego poglądy wywoływały niewielką zmianę zdania, gdy były lekko odmienne od opinii uczestniczek badania, większą – gdy różnica była umiarkowana, i jedynie niewielką zmianę stanowiska w sytuacji skrajnej rozbieżności.

Jakie możemy wyciągnąć wnioski na temat interakcji między wiarygodnością nadawcy a przekonaniem odbiorców? Przy dużej wiarygodności nadawcy istnieją większe szanse na przekonanie odbiorców, jeśli występują **duże** rozbieżności między jego poglądami a ich zdaniem. Jeśli jednak nadawcy mają niską wiarygodność, jedynym sposobem na przekonanie odbiorców będzie przedstawienie stanowiska tylko **umiarkowanie** odmiennego.

Charakterystyki publiczności

Ludzie są różni; niektórych trudniej przekonać. Poza tym, jak już wiemy, rodzaj komunikatu przemawiający do jednej osoby może wcale nie zadziałać w przypadku innej. Wspominałem już, że zakres wiedzy, zdolności i motywacji odbiorców, a także ich wcześniejsze opinie będą odgrywały zasadniczą rolę w określeniu, czy skuteczniejsza okaże się argumentacja jedno- czy dwustronna.

Osobowość i polityka

Jak osobowość danego człowieka oddziałuje na jego otwartość na perswazję? Cechą osobowości najczęściej wymienianą w połączeniu

z uleganiem perswazji jest poczucie własnej wartości. Osoby z poczuciem niższości łatwiej ulegają perswazyjnym komunikatom niż osoby mające o sobie wysokie mniemanie. To brzmi sensownie, ostatecznie jeśli człowiek nie lubi samego siebie, może nie przypisywać wyjątkowej wagi własnym pomysłom i mieć mniejszą pewność swych przekonań. W rezultacie, jeśli poglądy takich osób zostaną zakwestionowane, mogą one mieć gotowość do wycofania się z nich. Jeśli Emily, mająca wysokie poczucie własnej wartości, słucha przekazu różniącego się od jej opinii, musi się zastanowić, jakie ma szanse mieć rację, jeśli zmieni zdanie, a jakie wtedy, kiedy będzie obstawać przy swoim. Może doświadczyć jeszcze silniejszego konfliktu, jeżeli się okaże, że jej stanowisko odbiega od opinii bardzo wiarygodnego nadawcy. Natomiast jeśli jej poczucie własnej wartości jest niskie, albo wcale nie odczuje konfliktu, albo będzie on minimalny. Ponieważ nie ma wysokiego mniemania o sobie, uważa, że jej szanse na to, by postąpić właściwie, wzrosną, gdy zgodzi się z nadawcą.

Każdy, kto dziś jest choć trochę zorientowany, ma świadomość tego, że republikańskie i demokratyczne różnią się w większości kwestii – i żadna ze stron nie wydaje się zdolna do przekonania oponentów do swoich racji. Dlaczego? Po przeanalizowaniu danych z 44 lat badań z udziałem ponad 22 tysięcy ludzi w Stanach Zjednoczonych i Europie, John Jost i jego współpracownicy⁸³ doszli do wniosku, że ten brak porozumienia nie jest po prostu filozoficzną dysputą na temat tego, jak na przykład zlikwidować biedę czy naprawić szkolnictwo. Ów brak zgody odzwierciedla odmienne sposoby myślenia, różne poziomy tolerowania niepewności i różnice w zakresie podstawowych cech osobowości – właśnie dlatego konserwatyści i liberałowie przeważnie nie dają się przekonać za pomocą argumentacji takiego samego rodzaju.

Pod wpływem tych dowodów niektórzy psychologowie ewolucyjni utrzymują, że organizacja ideologicznych systemów przekonań mogła ewoluować w ludzkich społecznościach na wymiarze lewo–prawo, obejmującym dwa podstawowe zestawy postaw: (1) czy osoba popiera zmiany społeczne, czy też opowiada się za utrzymaniem systemu takim, jaki jest, oraz (2) czy dana osoba uważa, że nierówności są skutkiem polityki i mogą być przezwyciężone, czy też stoi na stanowisku, że są nieuniknione i powinny być akceptowane jako część naturalnego porządku⁸⁴. Psychologowie ewolucyjni wskazują, że obydwa zestawy postaw mogły na przestrzeni wieków dawać korzyści adaptacyjne: konserwatyzm promował stabilizację, tradycję, porządek i korzyści płynące z hierarchii, natomiast liberalizm sprzyjał buntowniczności, zmianie, elastyczności i korzyściom płynącym z równości⁸⁵. Konserwatyści wolą to, co znane, liberałowie to, co niezwykle. Każde społeczeństwo miało największe szanse na przetrwanie, jeśli w jego skład wchodziły obydwa rodzaje obywateli, niemniej możesz teraz zrozumieć, dlaczego liberałowie i konserwatyści tak emocjonalnie spierają się na tematy w rodzaju nierówności dochodów czy homoseksualne małżeństwa. Oni nie sprzecząją się o konkretny temat, ale o leżące u podstaw założenia i wartości wynikające z cech osobowościowych.

Konieczne należy podkreślić, że mówimy tu o ogólnych tendencjach. Większość ludzi lubi stabilizację i zmiany w życiu, może w różnym wieku w różnych proporcjach. Wiele osób zmieni zdanie w reakcji na nowe sytuacje i doświadczenia, jak to się stało w przypadku akceptacji małżeństw homoseksualnych. I jeszcze do niedawna w społeczeństwie amerykańskim większość członków obu partii politycznych była skłonna do kompromisu i poszukiwania wspólnej płaszczyzny podczas prac legislacyjnych. Takie różnice w zakresie podstawowej orientacji pomagają

jednak wyjaśnić frustrujący fakt, że liberałowie i konserwatyści tak rzadko słyszą siebie nawzajem, nie mówiąc już o możliwości wzajemnego przekonania.

Nastrój i nastawienie publiczności

Innym czynnikiem oddziałującym na to, jak odbiorcy zareagują na przekaz nadawcy, jest ich nastawienie. Robert Cialdini, badający perswazję zarówno w laboratorium, jak i w pracy z ekspertami od sprzedaży i perswazji, twierdzi, że to, w jaki sposób **przygotujesz** ludzi na perswazyjny przekaz, ma zasadnicze znaczenie dla jego skuteczności: „Strategiczne ukierunkowanie wstępnej uwagi umożliwia nadawcy nakłonienie odbiorców do zgodzenia się z przekazem, zanim jeszcze go doświadczą”⁸⁶. Na przykład w jednym z badań, gdy eksperymetatorzy podchodzili do uczestników i prosili ich o pomoc przy ankiecie marketingowej, zgodę na udział wyrażało zaledwie 29%. Kiedy jednak prośbę poprzedzało proste pytanie: „Czy uważa się Pan/Pani za pomocnego człowieka?”, na udział w badaniu zgadzało się 77,3% zaczepianych osób. Dlaczego? Niemal wszyscy ludzie pytani wcześniej o to, czy są pomocni, odpowiadali twierdząco. Potem, kiedy pojawiała się prośba, większość się zgadzała, żeby zachować spójność ze zaktywizowaną wcześniej tożsamością osoby pomocnej. Ponieważ ludzie lubią myśleć o sobie, że są pomocni, trudno im najpierw odpowiedzieć „tak”, a potem odmówić pomocy – taka sytuacja wyzwała u nich dysonans poznawczy. (Zapewne rozpoznasz w tej sytuacji paradygmat hipokryzji, który opisałem w rozdziale 3).

Słuchacze są też podatniejsi na komunikaty perswazyjne, kiedy czują się najedzeni, zrelaksowani, szczęśliwi i ogólnie mają dobre samopoczucie. Ludzie, którym pozwolono jeść rzeczy, które im smakowały, podczas

lektury perswazyjnego przekazu podlegali silniejszemu wpływowi czytanych treści niż osoby z grupy kontrolnej (które nic nie jadły)⁸⁷, a dobry nastrój zwiększa podatność na perswazję przez obniżenie krytycyzmu⁸⁸. Geoffrey Cohen, Joshua Aronson i Claude Steele⁸⁹ odkryli, że ludzie, którzy otrzymali utwierdzającą informację zwrotną (dowiadawali się, że są w kampusie bardzo lubiani), byli znacząco bardziej podatni na argumenty perswazyjne uderzające w ich przekonania.

I odwrotnie, można sprawić, by słuchacze byli mniej otwarci i mniej podatni na perswazję. Jednym ze sposobów jest po prostu ostrzeżenie ich przed tym, co nastąpi⁹⁰. Gdy byłem młodym człowiekiem, prezenterzy programów telewizyjnych przerywali audycję i mówili: „A teraz nadamy komunikat naszego sponsora”. Już wtedy uważałem, że taka zapowiedź uczyni przekaz sponsora mniej przekonującym, niż gdyby po prostu pojawił się gładko bez specjalnego wstępu. Ostrzeżenie niejako informuje: „Uważaj, chcę cię do czegoś nakłonić”, i ludzie skłonni są reagować na nie obroną przed przekazem. Zjawisko zostało zademonstrowane w eksperymencie Jonathana Freedmana i Davida Searsa⁹¹. Nastolatków uprzedzono, że usłyszą wykład zatytułowany „Dlaczego nastolatki nie powinny prowadzić samochodu”. Dziesięć minut później spiker przedstawił im zapowiedziane przemówienie. W grupie kontrolnej wygłosił tę samą przemowę, ale bez ostrzeżenia podanego do wiadomości dziesięć minut wcześniej. Nastolatkowie w grupie kontrolnej dali się bardziej przekonać przedstawianą argumentacją niż ci, którzy zostali uprzedzeni o temacie wykładu.

Opieranie się propagandzie i perswazji

Zakończmy ten rozdział tak, jak go rozpoczęliśmy, od przemyśleń o wszystkich technikach i technologiach, za pomocą których dziś próbuje się nas przekonać do kupienia czegoś, uwierzenia w jakąś tezę czy zrobienia czegoś, co poprawi nasze życie. Na szczęście, chociaż wszyscy możemy ulec wpływowi metod, których sobie zazwyczaj nie uświadamiamy – zwłaszcza dobrze znanemu wpływowi częstego powtarzania, wzbudzania strachu czy apeli nakierowanych na najistotniejsze dla nas elementy tożsamości – nie jesteśmy gąbkami biernie absorbującymi wszystko, czym się nas zalewa. Chcemy utrzymać poczucie kontroli i chronić poczucie wolności.

Zgodnie z teorią **reaktancji** (*reactance*) sformułowaną przez Jacka Brehma⁹², gdy coś zagraża naszej wolności, usilnie chcemy ją odzyskać. Czy kiedykolwiek ktoś surowo zakazał ci zrobienia czegoś – „Nie dotykaj tej gorącej płyty! Nie spotykaj się z tym człowiekiem! Nie pal marihuany!” – a ty natychmiast to zrobiłeś? To właśnie reaktancja. Gdy ludzie sądzą, że czyjś przekaz jest zbyt bezczelny lub represyjny i tym samym zagraża ich wolności wyboru, gotowi są uruchomić mechanizmy pozwalające mu się oprzeć. Na przykład, jeśli wchodzę do sklepu, żeby się rozejrzeć, a natarczywy sprzedawca wmawia mi, że **muszę** wypróbować tę wodę po goleniu lub **muszę** obejrzeć ich nową linię modnych koszulek, moją pierwszą reakcją jest upewnienie się we własnej niezależności i wyjście ze sklepu.

W badaniach wykazano reaktancję w licznych działaniach. W jednym z eksperymentów chciano odwieść ludzi od mazania po ścianach toalet. W łazienkach zamieszczono jedną z dwóch tabliczek⁹³: „Pod żadnym pozorem nie rysować po ścianach” albo „Proszę nie rysować po ścianach”. Po dwóch tygodniach badacze wrócili do oznakowanych toalet w celu sprawdzenia, ile w tym czasie powstało napisów. I zgodnie

z przewidywaniami zdecydowanie więcej ludzi mazało po ścianach, gdy przed tą praktyką przestrzegała ich tabliczka „Pod żadnym pozorem nie rysować...” niż tam, gdzie mogli przeczytać „Proszę nie rysować...”. Podobnie, palacze otrzymujący surowy zakaz palenia przeważnie reagowali zapaleniem papierosa na znak protestu⁹⁴.

Albo wyobraź sobie, że idziesz ulicą i ktoś grzecznie prosi cię o podpisanie petycji. Nie za bardzo orientujesz się w temacie, i kiedy ankieter wyjaśnia ci, o co chodzi, podchodzi ktoś inny i zaczyna cię żywo przekonywać, żebyś nic nie podpisywał. Teoria reaktancji przewiduje, że ze względu na chęć sprzeciwienia się presji i utwierdzenia we własnej wolności wyboru szanse, że podpiszesz, rosną. Madeline Heilman⁹⁵ posłużyła się właśnie takim scenariuszem i wykazała, że w większości sytuacji, im intensywniejsza była próba **powstrzymania** ludzi od złożenia podpisu, tym większe stawały się szanse na to, że to zrobią.

Oczywiście, a wiemy to z rozdziału 4, ludzie mogą być (i są) podatni na wpływ ukrytej presji społecznej, jak w eksperymencie Ascha. Jeśli jednak presja ta jest tak bezczelna, że zagraża poczuciu osobistej wolności, nie tylko jej nie ulegną, ale ujawnią skłonność do zachowań przeciwnych. Tak naprawdę, jeśli wszystko inne będzie niezmiennie, to w obliczu informacji sprzecznych z ważnymi przekonaniemii ludzie ujawnią tendencję, o ile będzie to wykonalne, do natychmiastowego wynajdowania kontrargumentów. W ten sposób są w stanie obronić własne opinie przed nadmiernym wpływem i ochronić poczucie autonomii.

Na poziomie osobistym reaktancja prowadzi nas więc do działania wbrew poleceniom czy instrukcjom wskazującym, jak **musimy** się zachować. Istnieje jednak lepszy, bardziej świadomy sposób na oparcie się perswazji. Już widzieliśmy, że dwustronna argumentacja, pokazująca za i przeciw, jest skuteczniejsza w przekonywaniu większości odbiorców od

jednostronnej prezentacji stanowiska. Idąc tym tropem, William McGuire i jego współpracownicy opracowali koncepcję, którą nazwali **efektem zaszczepienia** (*inoculation effect*)⁹⁶: gdy ludzie otrzymają krótki przekaz, który są zdolni obalić, wydają się „uodpornieni” na późniejszą, pełną wersję argumentacji, na tej samej zasadzie, jak mała dawka osłabionego wirusa uodparnia na silny atak tego czynnika chorobotwórczego. Otrzymując „małą dawkę” argumentacji sprzecznej z aktualnym stanowiskiem (łagodny atak), ludzie stają się odporni na późniejsze, mocniejsze, argumenty przeciwne ich opinii. Natomiast jeśli nie poświęcili zbyt wiele czasu na przemyślenie zagadnienia – czyli w sytuacji, w której wykształcili swoją postawę za pośrednictwem toru peryferyjnego, na bazie takich przesłanek jak emocje, znajomość czy zdanie rówieśników – będą szczególnie podatni na silny atak na swoje pozycje. Nie będą mieli praktyki w bronieniu własnego stanowiska. Dlatego w jednym z eksperymentów okazało się, że zaszczepienie ludzi faktami o 11 września zwiększyło ich opór przed późniejszymi teoriami spiskowymi i propagandą o tej tragedii⁹⁷.

Zaszczepianie zwiększa nasz opór przed późniejszą perswazją, ponieważ pojawia się motywacja do bronienia własnych przekonań, ponadto dzięki zmuszeniu nas do przeanalizowania, dlaczego właśnie takim przekonaniom hołdujemy, zyskujemy nieco praktyki w ich bronieniu. Oczywiście czasami otwartość na krytykę i rozsądna argumentacja mogą prowadzić do lepszej alternatywy: zmiany zdania! Szersze spojrzenie, tak uważam, ma zasadnicze znaczenie dla realizacji podstawowego celu edukacji: jeśli chcemy osłabić wpływ prostackiej propagandy, nie istnieje lepsza droga niż swobodne poznawanie wszelkich możliwych idei. Najłatwiej wyprać mózg komuś, kogo przekonania wywodzą się z haseł nigdy niepoddanych solidnej weryfikacji.

Dla mnie wyniki tych badań pokazują, że zakwestionowanie naszych pomysłów może przynieść olbrzymie korzyści – albo przekonując nas, że niektóre z nich, do których jesteśmy tak mocno przywiązani, są jednak błędne, albo zmuszając do przemyślenia powodów takich, a nie innych przekonań i zrozumienia tych powodów na poziomie głębszym niż dotychczasowy. Dlatego smuci mnie czytanie historii o protestach na kampusach przeciwko wykładowcom uznawanym za „rasistów” czy „seksistów” lub jakichkolwiek innych „istów”. Ci mówcy oczywiście mogą mieć uprzedzenia, ale mogą też być po prostu ludźmi, którzy nie zgadzają się z protestującymi w pewnych, ale wcale nie we wszystkich kwestiach. Jak ktoś może wiedzieć, co zamierzają ogłosić, zanim ich wysłucha? Przedstawione w tym rozdziale badania na temat perswazji pokazują, że zakazywaniem wyrażania opinii nic nie zdziałamy. Ani protestujący nie nauczą się, jak bronić argumentów na rzecz słuszności ich stanowiska, ani nie uda się przekonać ludzi o odmiennym zdaniu, ani też taki zakaz nie pomoże rozwiązać kulturowych nieporozumień i błędów w przepływie informacji.

Moja praca psychologa społecznego i profesora przekonuje **mnie**, jak ważne jest – zwłaszcza w uniwersyteckich kampusach – zapraszanie mówców głoszących poglądy niezgodne z przeważającymi przekonaniami i postawami studentów, nawet jeśli wielu z nich uzna przedstawiane argumenty za obraźliwe czy gorszące. Krzyczenie i uciszanie nikogo do niczego nie przekonają. Lisa Feldman Barrett, psycholożka zajmująca się neuronauką emocji, opowiada historię, która moim zdaniem wspólnie oddaje różnicę między wykładem **niesmacznym** a **obraźliwym**:

Ustosunkowanie się do czyjejś niesmacznej perspektywy może mieć walor edukacyjny. Na początku mojej kariery prowadziłam zajęcia, na których omawiany był ruch związany z eugeniką, opowiadający się za selektywną hodowlą ludzi. W swoim czasie eugenika stała się naukowym usprawiedliwieniem dla rasizmu. Chcąc pomóc studentom w zrozumieniu tej

niechlubnej karty historii nauki, poleciłam im przeprowadzenie debaty, na której mieli wygłaszać argumenty za i przeciw eugenice. Studenci odmówili. Nikt nie chciał wygłaszać poglądu, nawet w ramach ćwiczenia na zajęciach, że niektóre rasy są genetycznie lepsze niż inne. Wobec tego zaprosiłam na zajęcia kolegę pochodzenia afroamerykańskiego z mojej katedry, by opowiadał się za eugeniką, podczas gdy ja będę wygłaszała argumenty przeciwko niej. W połowie ćwiczenia zamieniliśmy się stronami. Zamodelowaliśmy studentom fundamentalną zasadę edukacji uniwersyteckiej, a także społeczeństwa obywatelskiego: gdy jesteśmy zmuszeni do zajęcia stanowiska, z którym się zdecydowanie nie zgadzamy, uczymy się czegoś zarówno o perspektywie własnej, jak i przeciwnej. Proces jest nieprzyjemny, ale to jest ten dobry rodzaj stresu [...] i czerpiesz z tego długofalowe korzyści uczenia się⁹⁸.

W przeciwieństwie do tego prowokatorzy, propagandyści i ludzie podlegający do nienawiści – jak adwokaci Ku Klux Klanu i innych grup głoszących wyższość białej rasy nad innymi, uprawiają mowę **obraźliwą**. Nie są w najmniejszym stopniu zainteresowani edukowaniem kogokolwiek czy dyskutowaniem swoich poglądów, dlatego nie ma powodu pozwalać im na wygłaszanie ich w placówkach oświatowych. Nie należy wrzucać ich do tego samego worka, co poważnych naukowców, z którymi zdarza nam się nie zgadzać, jak politolog Charles Murray, który długo twierdził, że czynniki genetyczne pomagają wyjaśniać rasowe różnice w zakresie ilorazu inteligencji. Ten argument wielu ludzi obraża, ale jest to empiryczna hipoteza, o której można dyskutować, analizując zebrane dane. A ten proces może z kolei doprowadzić – i rzeczywiście doprowadził – do dalszych badań eksperymentalnych mających na celu ustalenie, dlaczego Murray uzyskał właśnie takie wyniki i czy w grę nie wchodzi tu inne wyjaśnienie. W nauce nie zwykliśmy mawiać: „Nie lubię twoich wyników, bo są sprzeczne z moimi wartościami!” i wychodzić z sali, trzaskając drzwiami. Jesteśmy zobligowani do wykorzystywania **dowodów**, aby pokazać, dlaczego te wyniki są naszym zdaniem złe.

John Stuart Mill miał rację, gdy w swoim słynnym dziele *On Liberty* (O wolności) z 1859 roku zapewniał, że musimy pozwolić na wyrażanie

idei, które nam się nie podobają, ponieważ niewykluczone, iż zawierają one ziarno prawdy mogące zakwestionować, a nawet skorygować popularny pogląd lub przynajmniej dostarczyć nam motywacji do przeanalizowania mądrości przekonań, jakim od zawsze hołdowaliśmy. Albo, jak ujął to Sędzia Sądu najwyższego Louis Brandeis, gdy stykamy się z poglądami opartymi na „błędach logicznych i kłamstwach”, musimy pamiętać, że „terapią jest więcej przemów, a nie wymuszona cisza”. Edukacja może czasami budzić niepokój – i tak właśnie powinno być.

Rozdział 6

Agresja u człowieka

Wiele lat temu, podczas apogeum katastrofalnej wojny prowadzonej przez mój kraj w południowo-wschodniej Azji, oglądałem w telewizji serwis informacyjny. Spiker (niezrównany Walter Cronkite) donosił o incydencie, w którym amerykańskie samoloty zrzuciły napalm na wioskę w Wietnamie Południowym, uważaną za warownię Wietkongu. Mój syn Hal, który miał wtedy z 10 lat, zadał mi pytanie, „Hej, tato, co to jest napalm?”.

Zdawkowo odpowiedziałem „O, z tego, co wiem, to taka substancja chemiczna, która parzy ludzi; poza tym się przyczepia, więc jak trafi na skórę, nie możesz jej usunąć”. I dalej oglądałem informacje.

Kilka minut później rzuciłem okiem na syna i zobaczyłem, że po policzkach płyną mu łzy. Uderzony jego bólem i żałobą sam się przestraszyłem, uświadamiając sobie, co się ze mną stało. Czy tak bardzo przywykłem do przemocy, że mogłem udzielić synowi tak suchej i beznamiętnej informacji o napalmie, jakby zapytał mnie, z czego zrobiona jest piłka do koszykówki lub jakie są funkcje liścia? Czy tak bardzo przywykłem do ludzkiej brutalności, że w jej obecności mogłem zachowywać się zupełnie swobodnie?

W pewnym sensie nie ma w tym nic niezwykłego. Ludzie z mojego pokolenia żyli w czasach niewypowiedzianych okropieństw: Holokaust w Europie, zrzućenie bomb atomowych na Hiroszimę i Nagasaki, wojna koreańska, wojny w południowo-wschodniej Azji i na Bliskim Wschodzie, żeby wymienić tylko niektóre. W kolejnych latach byliśmy również świadkami niekończących się wojen domowych w Ameryce Środkowej; wymordowania ponad miliona cywilów na polach bitewnych Kambodży; „czystek etnicznych” w Bośni; masakry w Rwandzie, Sudanie i Algierii; samobójczych ataków z 11 września na naszej ziemi i amerykańskiej zemsty w Afganistanie i Iraku, i tak dalej, i tak dalej. I mimo że wydarzenia te są przerażające, masowe mordy nie są niczym niezwykłym w naszych czasach. Przyjaciel kiedyś pokazał mi bardzo ciekawą książeczkę – 10 czy 15 stron – będącą ponoć streszczeniem historii świata, chronologiczną listą ważnych wydarzeń z naszej zarejestrowanej przeszłości. Możesz zgadnąć, co w niej było? Oczywiście, jedna wojna za drugą, od czasu do czasu przerywana jakimś pozbawionym przemocy wydarzeniem w rodzaju narodziny Chrystusa czy wynalezienie prasy drukarskiej. Jakim jesteśmy gatunkiem, jeśli najważniejsze wydarzenia krótkiej historii ludzkości sprowadzają się do masowego wybijania jednych przez drugich?

Co więcej, my Amerykanie ujawniamy mrozącą krew w żyłach akceptację przemocy, chwilami totalnie absurdalnej i bezmyślnej. Gdy amerykańskie samoloty zbombardowały Libię w odwecie za wzrost aktów terroryzmu ze strony tego kraju, niewyobrażalne 71% naszych obywateli aprobowало te działania militarne, mimo że tylko 31% wierzyło w skuteczność nalotów w ograniczeniu przyszłych aktów terrorystycznych¹. Cóż innego możemy na tej podstawie wywnioskować, jeśli nie to, że duża liczba Amerykanów uważa akty czystej zemsty za akceptowalną część amerykańskiej polityki zagranicznej? Jasne, większość

obywateli większości państw popiera wojny wypowiedane przez ich rządy. Amerykanie jednak wiodą prym wśród państw rozwiniętych tego świata w tolerowaniu zadziwiającego faktu, że masowa strzelanina – definiowana jako obejmująca przynajmniej cztery ofiary – pojawia się w tym kraju **codziennie**, a ponad 100 tysięcy ludzi każdego roku ginie od broni palnej (liczba obejmuje morderstwa, napaści, samobójstwa, wypadki i śmierć w wyniku interwencji policji)².

Definiuję **agresję** (*aggression*) jako intencjonalne działanie nastawione na wyrządzenie krzywdy lub zadanie fizycznego bądź psychicznego cierpienia. Działanie może być fizyczne albo werbalne. I niezależnie od tego, czy prowadzi do osiągnięcia celu, czy nie, wciąż jest agresją. Jeśli więc wściekły znajomy rzuci w ciebie butelką z piwem, a ty się schylisz i unikniesz ciosu, wciąż mamy do czynienia z aktem agresji. Ważną rzeczą jest intencja twojego znajomego. Jeśli pijany kierowca niechcący cię rozjedzie, nie będziemy mówić o akcie agresji, mimo że krzywda, której doznasz, będzie o wiele większa niż ta zadana rzuconą butelką, która w ciebie nie trafiła.

Z definicji wynika, że ludzie są wyjątkowo agresywnym gatunkiem. Żadne inne zwierzę tak konsekwentnie i niepotrzebnie nie bije, nie torturuje i nie uśmierca członków własnego gatunku. Całe wieki filozofowie debatowali nad przyczyną tego stanu rzeczy: czy agresja jest zjawiskiem wrodzonym, czy musi zostać wyuczona? Thomas Hobbes w klasycznej pracy *Lewiatan* (opublikowanej po raz pierwszy w 1651 roku) przyjął, że człowiek w stanie naturalnym jest bestią i że jedynie przestrzeganie prawa i porządku społecznego pozwala okiełznać to, co zdaniem Hobbesa jest naturalnym instynktem popychającym ku agresji. Jean-Jacques Rousseau wprowadził natomiast koncepcję szlachetnego dzikusa (opracował tę teorię w 1762 roku), w której sugerował, że ludzie są

w stanie naturalnym stworzeniami łagodnymi i że to restrykcyjne społeczeństwo zmusza nas do wrogości i agresji. Bardziej pesymistyczna perspektywa Hobbesa została dopracowana w XX wieku przez Sigmunda Freuda³, który twierdził, że ludzie rodzą się wyposażeni w wewnętrzny instynkt życia, który nazwał **Erosem**, i z instynktownym popędem śmierci, **Tanatosem**, prowadzącym do działań agresywnych. O popędzie śmierci Freud napisał: „Działa w każdej żywej istocie i dąży do jej zniszczenia i sprowadzenia życia do jego początkowego stanu materii nieożywionej”.

Ta odwieczna dyskusja o ludzkiej naturze skłania mnie do zadania następujących pytań, na które będę się starał odpowiedzieć w tym rozdziale: Czy agresja jest wrodzona – czy jest częścią naszej istoty jako ludzi? Czy agresję można modyfikować? Czy kobiety są równie agresywne jak mężczyźni, tylko zapewne w inny sposób? Jakie społeczne i sytuacyjne czynniki zwiększają agresję lub ją osłabiają? Dziś psychologowie zajmujący się różnymi dyscyplinami wiedzą, że „agresja” jest **zarówno** biologiczna, **jak i** wyuczona, że stanowi część naszej ewolucyjnej spuścizny – podobnie jak siły jej przeciwdziałające, promujące altruizm i współpracę. Przyjrzyjmy się kilku z wielu czynników wpływających na ekspresję agresji lub do niej zniechęcających.

Agresja u zwierząt

Chcąc się dowiedzieć, w jakim stopniu agresja może być wrodzona, niektórzy naukowcy zwrócili się ku badaniom zwierząt. Weźmy powszechne przekonanie, że koty będą „instynktownie” dręczyły i zabijały szczury. Ponad pół wieku temu biolog Zing Yang Kuo⁴ starał się wykazać, że to założenie jest mitem, przeprowadzając prosty niewielki eksperyment: wychowywał kociaka w jednej klatce ze szczurem. Nie tylko kot

powstrzymywał się od atakowania szczura, ale zwierzaki się zakumplowały. Co więcej, kiedy kotu dawano taką możliwość, nie chciał ani gonić, ani zabijać innych szczurów; czyli jego łagodne zachowanie nie ograniczało się do tego konkretnego kumpla, ale uogólniło się na wszystkie szczury, z którymi kot nigdy wcześniej się nie spotkał. I chociaż to nie jest nauka, to część najpopularniejszych filmików i zdjęć w internecie pokazuje takie międzygatunkowe „przyjaźnie”, jak wtulonych w siebie psa z kotem.

Chociaż eksperyment Kuo (i wszystkie te słodkie zdjęcia) jest czarujący, nie wynika z niego wcale, że zachowanie agresywne ma charakter wyuczony albo że nie jest wrodzone. Pokazuje on jedynie, że agresywne instynkty można ograniczyć za pomocą wczesnych doświadczeń. Co się dzieje w sytuacji, w której zwierzę dorasta bez kontaktu z innymi przedstawicielami swojego gatunku? Będzie czy nie będzie ujawniało agresywnych skłonności w razie zagrożenia? Szczury wychowywane w izolacji (czyli bez doświadczania walk z innymi szczurami) będą atakowały innego szczura wpuszczonego do klatki. Co więcej, szczury izolowane posługują się tymi samymi wzorcami gróźb i ataków, co osobniki doświadczane⁵. Widać więc, że chociaż zachowania agresywne dają się modyfikować przez wczesne doświadczenia, najwyraźniej niektóre gatunki nie muszą się ich uczyć.

Czego dowiadujemy się o naszym biologicznym dziedzictwie z obserwacji zachowań zwierząt najbardziej podobnych do nas genetycznie? Najbliższymi krewnymi człowieka, z którymi dzieli on 98% DNA, są szympansy (zwyczajne oraz karłowate, inaczej bonobo). Mimo to te naczelne nie mogą się od siebie bardziej różnić. Szympansy zwyczajne są skrajnie agresywne. Wprawdzie nie angażują się w wojny na pełną skalę tak jak ludzie, to jednak samce szympansa będą polować na inne szympansy i zabijać je, czasami torturując i rozrywając na strzępy. Samice

również potrafią być bardzo agresywne, podstępne i podłe⁶. Natomiast bonobo, nasz kolejny bliski genetyczny krewny, jest przez prymatologów opisywany jako bardziej od szympanсів współczujący, empatyczny i pokojowy. Szympansy zachowują się agresywnie przy najdrobniejszej prowokacji, bonobo zaś są jednym z najmniej agresywnych gatunków zamieszkujących naszą planetę – były nawet nazywane małpami *make love not war* (uprawiaj miłość zamiast prowadzić wojny), ponieważ kiedykolwiek gdzieś na horyzoncie pojawia się widmo potencjalnie groźnego konfliktu, bonobo przystępują do uprawiania seksu, co obniża napięcie. (Po konflikcie też uprawiają seks, żeby się pogodzić). Gdy bonobo pojawiają się w miejscu, w którym jest pożywienie, najpierw uprawiają grupowy seks, a potem przechodzą do pokojowej konsumpcji. Natomiast kiedy w takim miejscu pojawią się szympansy, będą walczyć o jedzenie. Bonobo, inaczej niż szympansy, tworzą społeczności, w których dominują samice, trzymające samce w ryzach i ujawniające niebywałą wrażliwość na innych członków grupy⁷.

Czy zatem ludzie są bardziej jak szympansy, czy jak bonobo? Ci, którzy twierdzą, że agresja jest częścią naszej natury, wskazują na szympansy; ci zaś, którzy utrzymują, że jesteśmy nastawieni na współpracę, stawiają na bonobo. I chociaż nie dzielimy z bonobo ich seksualnych strategii rozwiązywania problemów, współpracujemy sprawniej niż szympansy, co zapobiega brutalnemu rozstrzygnięciu dyskusji⁸. Ewolucja wyposażyła nas zarówno w skłonność do atakowania, gdy czujemy się zagrożeni lub musimy rywalizować o zasoby, jak i w silne mechanizmy hamujące agresję, jeśli właśnie to będzie leżało w naszym najlepiej pojętym interesie.

Kultura i agresja

Spółeczeństwa nie są w równym stopniu wojownicze⁹. W kulturach ze zwartą tkanką społeczną, których przetrwanie jest uzależnione od współpracy, złość i agresja uznawane są za niebezpieczne i destrukcyjne i agresor będzie poddany ostracyzmowi lub karze. Wiele ludzkich grup, dla przykładu Lepchowic ze stanu Sikkim, Pigmeje w Afryce Środkowej czy Arapeszowie w Nowej Gwinei, żyje w przyjaźni i współpracy, zarówno wewnątrz swojej grupy, jak i w relacjach z innymi, a akty agresji są rzadkie¹⁰. Z drugiej strony kontinuum sytuują się takie grupy jak nigeryjskie Boko Haram, szkolące już małe dzieci w mordowaniu i przeprowadzaniu samobójczych ataków.

Większość psychologów społecznych uważa, że agresja jest strategią opcjonalną; rodzi się ze **zdolnością** do agresywnych zachowań, ale to, jak, czy, kiedy i gdzie je ujawnimy, jest wyuczone i zależy od okoliczności i kultury, w których żyjemy. Możesz być naprawdę wściekły, kiedy policjant zatrzyma cię za przekroczenie prędkości, są jednak całkiem spore szanse, że uda ci się powściągnąć – zarówno temperament, jak i zachowanie. Trzy główne grupy dowodów wspierają pogląd, że ekspresja agresji zależy od zewnętrznych warunków, które ją albo wzmacniają, albo tłumią: badania pokazujące zmiany kultur w czasie, badania międzykulturowe oraz eksperymenty laboratoryjne.

Weźmy na przykład Irokezów z Ameryki Północnej. Setki lat żyli sobie spokojnie jako plemię myśliwych. W XVII wieku zwiększająca się wymiana handlowa z nowo przybyłymi Europejczykami postawiła Irokezów w sytuacji bezpośredniej rywalizacji o futra (które można było wymieniać na artykuły przemysłowe) z sąsiadującym plemieniem Huronów. Doszło do serii wojen, a Irokezi stali się brutalnymi i skutecznymi wojownikami – wcale nie dlatego, że byli od urodzenia „agresywni”, ale dlatego, że zmiana społeczna doprowadziła do nasilenia

rywalizacji¹¹. To działa też w drugą stronę. Wiele społeczności dawniej wojowniczych – jak Skandynawowie czy Portugalczycy – to dziś jedne z najspokojniejszych nacji na Ziemi. „Przemoc jako rozrywka” rozgrywa się dziś na ekranach kin, w grach wideo i wydarzeniach sportowych, a nie na arenach podczas walk gladiatorów, gdzie kiedyś ludzie rozrywali się nawzajem na strzepy ku uciechu publiki. Steven Pinker¹² twierdzi, że na przestrzeni wieków ludzka przemoc maleje, częściowo dzięki powstaniu państw narodowych, w których gestii leżą decyzje o wojnach, sprawiedliwości i karach, oraz dzięki niemal uniwersalnemu potępieniu i zakazaniu niewolnictwa, okrutnych kar i przemocy wobec dzieci. Poza społecznościami żyjącymi w strefach działań wojennych, jak w Syrii, Afganistanie czy Iraku, czy w upadłych państwach typu Somalii ludzie mają dziś statystycznie mniejsze szanse na doświadczenie przemocy niż dawniej.

Kultury honoru

Plastyczność skłonności do przemocy widać też w uderzających regionalnych różnicach w zachowaniach agresywnych i w rodzajach wyzwalających je zdarzeń. Richard Nisbett¹³ wykazał, że odsetki zabójstw są w przypadku białych mężczyzn z południa znacząco wyższe niż u białych mężczyzn z północy, zwłaszcza na obszarach wiejskich. Dotyczy to jednak tylko określonego rodzaju zabójstw – tych prowokowanych postrzeganą zniewagą i postrzeganą potrzebą ochrony mienia – i tylko w pewnych obszarach – tam, gdzie dawniej ludność utrzymywała się z hodowli zwierząt, a nie z rolnictwa.

Dlaczego? Ludzie ekonomicznie uzależnieni od rolnictwa wypracowali strategię współpracy, żeby przetrwać. Natomiast ludzie uzależnieni od swoich stad są skrajnie narażeni na niebezpieczeństwo. Ich źródło

utrzymania może zniknąć w okamgnieniu za sprawą złodzieja zabierającego im zwierzęta. Nisbett założył, że chcąc ograniczać prawdopodobieństwo kradzieży, pasterze nauczyli się być hiperczujni na każde zagrożenie (realne lub postrzegane) i natychmiast reagować na nie siłą. To wyjaśniałoby, dlaczego za kradzież bydła czy koni w czasach Dzikiego Zachodu karano śmiercią i dlaczego w śródziemnomorskich i bliskowschodnich kulturach pasterskich nawet dziś agresywność mężczyzn jest ceniona. I rzeczywiście, kiedy Nisbett przyglądał się rolniczym praktykom **na południu**, okazało się, że odsetek zabójstw był ponaddwukrotnie wyższy na wzgórzach i suchych równinach (gdzie występuje pasterstwo) niż w regionach uprawnych.

Nacisk na agresywność i czujność w społecznościach pasterskich wzmacnia z kolei **kulturę honoru**, w której nawet drobne różnice zdań odbierane są jako kwestionowanie męskiej reputacji twardego faceta, wymuszając agresywną reakcję w celu odbudowania swojego statusu¹⁴. Ostatecznie jeśli jesteś farmerem w stanie Massachusetts, istnieją niewielkie szanse, że ktoś ukradnie ci cały zbiór jabłek – dlatego nie musisz budować reputacji człowieka, który stanie do walki w obronie swojej własności. Ale jeśli jesteś hodowcą bydła, musisz zbudować reputację twardziela, która sprawi, że każdy, kto zamierza tknąć twoją własność, dwa razy się najpierw zastanowi. I chociaż gospodarka oparta na hodowli bydła straciła mocno na znaczeniu na południu i na zachodzie, spuścizna kultury honoru wciąż pozostaje żywa. W tych obszarach odsetek zabójstw z powodów honorowych (jak morderstwo mające pomścić postrzegane znieważenie rodziny) jest pięciokrotnie wyższy niż w innych regionach kraju.

Dov Cohen i Richard Nisbett¹⁵ przeprowadzili serię eksperymentów na University of Michigan, wykazując, że normy charakterystyczne dla kultur

honoru przejawiają się w spostrzeżeniach, emocjach, zachowaniach i reakcjach fizjologicznych współczesnych białych mężczyzn z południa, którzy są dziś studentami i których rodziny od pokoleń nie hodowały bydła. W jednym z eksperymentów każdy uczestnik miał przejść korytarzem, na którym inny mężczyzna, współpracownik eksperymentatora, po drodze „przypadkowo” na niego wpadał, po czym obrażał go, mamrocząc pod nosem wulgarne słowa. W porównaniu z białymi mężczyznami z północy (którzy raczej lekceważyli zniewagę), południowcy częściej reagowali agresywnie. Stężenia kortyzolu i testosteronu w ich krwi szybowwały w górę, zgłaszali też, że ich męskość została wystawiona na próbę, i wreszcie to oni z największym prawdopodobieństwem ruszali z agresywnym odwetem na współpracownika eksperymentatora, który w ich odczuciu ich „znieważył”.

Badania kultur honoru ujawniają ich skutki w wielu obszarach życia. W jednym z eksperymentów terenowych Cohen i Nisbett¹⁶ wysłali podania o pracę do firm w całych Stanach Zjednoczonych, rzekomo od ludzi, którzy zabili kogoś w honorowej potyczce. Firmy zlokalizowane na południu i zachodzie kraju zdecydowanie częściej odpowiadały w otwartym i rozumiejącym tonie niż te ulokowane na północy. Uczniowie szkół średnich ze stanów, w których panuje kultura honoru, zdecydowanie częściej przynoszą do szkoły broń i korzystają z niej, i w tych stanach odnotowuje się ponaddwukrotnie więcej strzelanin szkolnych na mieszkańca niż w innych¹⁷. Mężczyźni w kulturach honoru na całym świecie ujawniają nieufność wobec rządów i wiarę w to, że to oni są tymi, którzy muszą pomścić prowokacje – osobiście i nierzadko brutalnie. W kulturach honoru stwierdza się również wyższy poziom przemocy domowej. Obie płcie uważają tam, że mężczyzna ma prawo do fizycznej

przemocy wobec kobiety, jeśli uzna, że zagraża ona jego honorowi i reputacji, będąc niewierną albo go porzucając¹⁸.

Jak pokazują przytoczone wyniki, chociaż fizjologiczna składowa agresji występuje u ludzi i innych naczelnych, agresja nie jest odruchowym „instynktem”. Wpływy kulturowe „zachodzą nam za skórę”, dosłownie, i kształtują nasze reakcje na zdarzenia sytuacyjne i społeczne, determinując w ten sposób, czy zareagujemy agresywnie. Skoro pewne warunki sytuacyjne czy społeczne mogą w przewidywalny sposób nasilać zachowania agresywne, inne powinny je osłabiać.

Płeć i agresja

Badania kultur honoru sugerują, że agresja męska („nie zadzieraj ze mną”) jest wzmacniana, gdy pełni centralną funkcję w męskiej roli i tożsamości. Gdy „bycie mężczyzną” definiowane jest za pomocą rywalizacji i siły, faceci nieustannie starają się „udowodnić” swoją męskość i status w przejawach agresji¹⁹. I odwrotnie, gdy mężczyźni żyją w kulturach, w których nie występują wewnętrzne i zewnętrzne zagrożenia dla ich przetrwania – a trzeba przyznać, że niewiele kultur ma to szczęście – nie są wychowywani do bycia agresywnymi i różnice między płciami ulegają minimalizowaniu, a wartością jest współpraca²⁰.

Niemniej płeć jest głównym czynnikiem pozwalającym przewidzieć występowanie agresji. Dorośli mężczyźni zdecydowanie częściej niż kobiety wikłają się w spontaniczne, niesprowokowane bójki z nieznajomymi, dołączają do bandy wyruszającej niszczyć i grabić czy popełniają brutalne przestępstwa, takie jak napaści, gwałty i morderstwa²¹. Począwszy od okresu dzieciństwa, chłopcy są nieustannie bardziej skłonni od dziewcząt do wdawania się w „brutalne przepychanki w zabawie”,

a także w zupełnie poważne popychanie i bicie. W międzykulturowym badaniu, które przeprowadzili Dane Archer i Patricia McDaniel²², nastolatki z 11 krajów czytali opowiadania opisujące konflikt interpersonalny, po czym mieli wymyślić własne zakończenia. W każdym kraju badani chłopcy ujawniali silniejszą skłonność do zwieńczenia historii przemocą.

Często uważa się, że hormonem napędzającym męską agresję jest testosteron, obecny u obu płci, chociaż w wyższych stężeniach u mężczyzn. Zwierzęta laboratoryjne, które pozbawi się testosteronu (w drodze kastracji), stają się mniej agresywne, u tych zaś, którym podaje się testosteron w zastrzykach, agresywność się nasila. James Dabbs ze współpracownikami²³ odkrył, że naturalnie występujące stężenia testosteronu są znacząco wyższe u osadzonych w zakładach karnych za brutalne przestępstwa niż u więźniów skazanych za przestępstwa bez przemocy, natomiast wśród studentów mężczyźni w bractwach, uważani przez innych za bardziej grubiańskich, hałaśliwych i mniej odpowiedzialnych społecznie, mieli najwyższe przeciętne stężenia testosteronu²⁴. Testosteron wpływa na wiele zachowań stereotypowo związanych z młodymi mężczyznami: agresywność, rywalizację i podejmowanie ryzyka. Niemniej prawdziwa jest też zależność odwrotna: agresja czy zachowania rywalizacyjne zwiększają uwalnianie testosteronu, zapewne w celu przygotowania zwierzęcia do agresywnych zachowań²⁵.

Wszystkie te wyniki mają jednak charakter korelacyjny i nie wyjaśniają stwierdzonej zależności. I jak już widzieliśmy, młodzi mężczyźni z północy mają taki sam testosteron, jak ci z południa, a jednak nie podrywają się od razu do bójki na postrzeganą zniewagę. Biolog i zoolog Robert Sapolsky w książce *Behave: The Biology of Humans at Our Best and Worst* (Zachowuj się: biologia człowieka w jego wzlotach i upadkach), tak to

podsumowuje: patrząc na badania korelacyjne, moglibyśmy dojść do wniosku, że „testosteron wyzwała agresję. Czas zobaczyć, jak bardzo to stwierdzenie jest błędne”²⁶. Dlaczego? Nawet po całkowitym wyeliminowaniu testosteronu u samców agresja wciąż się pojawia, w dodatku, „im więcej agresywnych doświadczeń zdobył samiec przed kastracją, tym więcej agresji będzie nadal ujawniał”. Sapolsky zauważa ponadto, że jeśli testosteron jest tak silnym predyktorem przemocy, to teoretycznie różnice w jego stężeniach powinny pozwalać na przewidywanie, które zwierzęta w ramach gatunku – ptaki, ryby, ssaki, naczelnie – będą zachowywać się agresywnie. A nie pozwalają.

Agresja fizyczna

Czy to, że kobiety nie są skore do wikłania się w bójki na pięści, wzniesienia zamieszek czy strzelania do kogoś w obronie reputacji swojej rodziny, oznacza, że są z natury mniej agresywne od mężczyzn? W szerokim świecie społecznym różnice międzypłciowe są oczywiste; w prywatnym świecie rodzin i związków obraz nie jest już taki jednoznaczny.

Większości przypadków skrajnej przemocy w rodzinie dopuszczają się mężczyźni. Na przykład 8 na 10 morderców, którzy zabili członka rodziny, to mężczyźni. I kiedy mężczyźni dopuszczają się pobicia ofiary, przeważnie obrażenia są poważniejsze niż te zadawane przez kobiety²⁷. A jednak gdy się przyjrzymy mniej poważnym formom przemocy fizycznej niż zabójstwa i brutalne pobicia, czyny popełniane przez mężczyzn i kobiety w bardzo dużym stopniu na siebie nachodzą – i wbrew stereotypom płciowym, w wielu związkach obie strony są równie agresywne. Na przykład w badaniu niemal 500 amerykańskich studentek pierwszego roku, które zgłaszały doświadczenia przemocy w związku

z chłopakiem, większość podawała, że przemoc była obustronna²⁸. Przegląd ponad 200 badań przeprowadzanych w populacji ogólnej nie ujawnił znaczących różnic międzypłciowych w odsetku mężczyzn i kobiet przejawiających fizyczną agresję wobec partnerów²⁹, a powody zachowań agresywnych były takie same dla obu płci: zazdrość, złość, zemsta i samoobrona³⁰.

W części badań, w których porównywano poziomy agresji młodych chłopców i dziewcząt zaobserwowano, że obie płcie są podobnie nieagresywne. Różnica między płciami sprowadzała się do niewielkiej liczby skrajnie agresywnych chłopców³¹. Pośród dorosłych różnice międzypłciowe w zakresie gotowości do wyrządzania fizycznej krzywdy często zanikają, gdy obie płcie czują się sprowokowane i przyznają sobie prawo do odwetu. W jednej z metaanaliz 64 różnych eksperymentów wykazano, że chociaż mężczyźni są agresywniejsi od kobiet w normalnych okolicznościach, różnica między płciami topnieje, gdy mężczyźni i kobiety są obrażani i gdy kobiety mają taką samą możliwość wzięcia agresywnego odwetu – zwłaszcza gdy inni nie znają ich płci³².

Tak samo jak męska, agresja kobieca również podlega wpływom kultury. Odsetek przemocy fizycznej wobec kobiet, obejmujący katowanie, dźganie nożem i bicie, jest najwyższy w kulturach uznających taką przemoc za męskie prawo i zasadną metodę zapewnienia sobie władzy i kontroli nad kobietami – widzimy to w krajach, w których można zabić dziewczynkę tylko za to, że chce chodzić do szkoły³³. W pewnym międzynarodowym badaniu kobiety z Australii i Nowej Zelandii zaprezentowały więcej dowodów na swoją agresję niż mężczyźni ze Szwecji i z Korei³⁴. W społeczności kulturowej, w której agresja fizyczna jest podziwiana, obie płcie zachowują się brutalnie. Nastoletnie członkinie meksykańskich gangów w Los Angeles noszą każdą broń, jaką tylko mogą

chwycić, od kija bejsbolowego po broń palną. W rozmowie z badaczami przyznały, że przystąpiły do gangów nie tylko ze względu na wsparcie społeczne, lecz także z chęci zemsty³⁵. Badanie wszelkich znanych samobójczych ataków bombowych przeprowadzonych przez kobiety na całym świecie od 1981 roku (w tym w Afganistanie, Izraelu, Iraku, Indiach, Libanie, Pakistanie, Rosji, Somalii, na Sri Lance i w Turcji) pokazało, że „główne motywy i okoliczności popychające kobiety do ataków samobójczych są dość podobne do tych, którymi kierują się mężczyźni”; należą do nich: lojalność wobec swojego kraju czy religii, złość na okupowanie kraju przez obce wojska i zemsta za zabicie ukochanego człowieka przez wroga³⁶.

Agresja relacyjna

Przypomnij sobie, że zdefiniowałem agresję jako intencję skrzywdzenia kogoś, a „krzywda” nie zawsze oznacza fizyczną konfrontację. Kobiety są podatniejsze od mężczyzn na angażowanie się w bardziej społeczne formy agresji, nazywane przez Nikki Crick i jej zespół **agresją relacyjną** (*relational aggression*)³⁷ czy ranieniem innych poprzez sabotowanie ich reputacji i relacji. Wykluczanie, rozpowszechnianie fałszywych informacji i złośliwych plotek, oczernianie i piętnowanie za zachowania seksualne są doskonałymi przykładami, a skutki takich działań mogą być dramatyczne³⁸. Przeciętne różnice międzypłciowe w zakresie agresji relacyjnej zaczynają się wcześnie: w jednym z badań dzieci trzy-, cztero- i pięcioletnie bawiące się w trzyosobowych grupach poproszono o pomalowanie kredką kolorowanki na białym papierze. Dzieciom dano trzy kredki, ale tylko jedna była kolorowa (pomarańczowa), pozostałe zaś – białe. Oczywiście wszystkie dzieci chciały kredkę pomarańczową. Chłopcy sięgali po przemoc fizyczną, uderzając lub popychając trzymającą ją

dziecko. Dziewczynki uciekały się do przemocy relacyjnej, rozsiewając plotki o dziecku z kolorową kredką lub ignorując je i doprowadzając tym do płaczu³⁹.

Wyjątkowo szkodliwą postacią agresji relacyjnej jest cyberprzemoc. Z nastaniem internetu oprawcy nie są już ograniczeni szkolnymi murami; ofiary można dręczyć i nękać całą dobę, siedem dni w tygodniu. Internet dał relacyjnemu oprawcy megafon – można poważnie atakować czyjąś reputację jednym kliknięciem, pozostając niewidocznym dla nauczycieli i rodziców⁴⁰. Cyberprzemoc może być jednorazowym, impulsywnym aktem albo zaplanowaną kampanią nękania. Phoebe Prince, 15-letnia Irlandka mieszkająca w Massachusetts, została wzięta na celownik przez grupę znaną jako Podłe Dziewczyny (Mean Girls) z powodu jej krótkiej relacji z popularnym w szkole chłopcem. Cztery dziewczyny i dwóch chłopców rozpoczęło przeciwko niej bezwzględna kampanię werbalnej przemocy (w tym określanie „irlandzką dziwką” i „szmatą” na Facebooku i w innych mediach społecznościowych) oraz gróźb fizycznej krzywdy. Po czterech miesiącach oszczerstw i nękania Prince powiesiła się w swoim domu.

Według przeglądu przygotowanego dla rządu amerykańskiego na temat bezpieczeństwa dzieci i technologii internetowych, najpoważniejszym źródłem zagrożeń, z jakimi stykają się nastolatki w internecie, nie jest pornografia (którą wielu z nich, głównie chłopców, samodzielnie wyszukuje) czy nawet dorośli polujący na swoje ofiary, ani nawet sexting. Raport pokazał, że najczęściej nieletni zarówno w internecie, jak i *offline* stykają się z formami relacyjnej agresji ze strony rówieśników⁴¹.

Katharsis – czy to działa?

Wróćmy do rozpowszechnionego poglądu, że niektóre formy agresywnych działań mogą pełnić użyteczną i być może niezbędną funkcję: pozwalają „upuścić parę”. Przekonanie to wywodzi się z psychoanalitycznej koncepcji **katharsis** (*catharsis*), uwolnienia energii. Sigmund Freud wierzył, że agresywna energia musi znaleźć jakieś ujście, w przeciwnym razie będzie się gromadzić i doprowadzi do choroby. Jego teoria opierała się na analogii ciśnienia wody narastającego w pojemniku: jeśli nie pozwolimy agresji odpłynąć, dojdzie do wybuchu. Zdaniem Freuda społeczeństwo odgrywa zasadniczą rolę w regulowaniu „instynktu śmierci” i pomaga dokonać sublimacji – czyli przekształcenia destrukcyjnej energii w działania akceptowane lub użyteczne⁴². Za najbardziej akceptowane formy sublimacji ogólnie uchodziły sztuka i sport. Psychiatra William Menninger⁴³ zapewniał, że „gry oparte na rywalizacji dostarczają instynktownemu agresywnemu popędowi wyjątkowo satysfakcjonującego ujścia”.

Wiara w emocjonalne i fizyczne korzyści katharsis stała się częścią naszej kulturowej mitologii. W filmie *Depresja gangstera* psychiatra (w tej roli Billy Crystal) zostaje zmuszony do wejścia w terapeutyczną relację z szefem mafii i mordercą granym przez Roberta De Niro. Postać De Niro cierpi na nadciśnienie rzekomo wywołane nadmierną złością i lękiem. Podczas jednej z sesji terapeutycznych psychiatra mówi: „Wiesz, co ja robię, kiedy jestem wściekły? Wystarczy, że rąbnę poduszkę. Spróbuj”. Dla mafiosa „rąbnąć” oznacza „zabić”, więc De Niro gwałtownie wyciąga pistolet i kilkakrotnie strzela w poduszkę. Billy Crystal nerwowo przełyka, zmusza się do uśmiechu i pyta: „Lepiej?”. „O tak!” – odpowiada De Niro.

Urocze? Tak. Prawdziwe? Nie. Mnóstwo dowodów pokazuje, że rozwiązanie, które zaproponował Billy Crystal, po prostu nie działa. W jednym z eksperymentów Brad Bushman⁴⁴ wprowadzał swoich

uczestników w złość – jego współpracownik (inny student) ich obrażał. Zaraz potem badanych przypisywano do jednego z trzech warunków eksperymentalnych: w jednym pozwalano im spędzić parę minut na uderzaniu w worek treningowy i równocześnie zachęcano do myślenia o studencie, który ich obraził. W drugim warunku studenci uderzali w worek, byli jednak proszeni o myślenie o tym jak o ćwiczeniu fizycznym. W trzecim warunku uczestnikom po prostu pozwolono chwilę spokojnie posiedzieć, bez uderzania w cokolwiek. Którzy studenci czuli się najmniej źli pod koniec eksperymentu? Ci, którzy po prostu spokojnie siedzieli i w nic nie bili.

Następnie Bushman dał uczestnikom możliwość agresywnej reakcji wobec osoby, która ich obrażała, narażając ją na głośny, nieprzyjemny hałas. Studenci, którzy uderzali w worek, myśląc o swoim „wrogu”, byli najbardziej agresywni, karząc go najgłośniejszym i najdłuższym hałasem. Osoby, które po prostu siedziały spokojnie po doznaniu zniewagi, okazały się najmniej agresywne. Rezultaty eksperymentu laboratoryjnego Bushmana zostały potwierdzone w badaniu terenowym zawodników footballu w szkole średniej. Arthur Patterson⁴⁵ zmierzył ogólną wrogość tych osób przed sezonem rozgrywek, w jego trakcie i po zakończeniu. Jeżeli intensywna aktywność fizyczna i zachowania agresywne będące elementem tego sportu obniżają napięcie powstałe na skutek gromadzącej się agresji, należałoby się spodziewać, że zawodnicy z upływem sezonu ujawnią spadek wrogości – a jednak w tym okresie stwierdzono u nich jej istotny **wzrost**.

Co się dzieje, gdy akty agresji kierowane są bezpośrednio na osobę, która nas sprowokowała? Czy to zaspokaja naszą potrzebę ataku i ogranicza skłonność do wyrządzania jej dalszej krzywdy? Ponownie, systematyczne badania pokazują, tak jak eksperyment z workiem

treningowym, że dzieje się dokładnie odwrotnie. W eksperymencie Russella Geena i jego zespołu⁴⁶ każdy uczestnik został przydzielony do pary z innym studentem, który – jak możesz się spodziewać! – był współpracownikiem eksperymentatora. Ten najpierw złościł uczestnika, który – w tej fazie eksperymentu obejmującego wymianę opinii na różne tematy – otrzymywał wstrząsy elektryczne, gdy partner nie zgadzał się z jego stanowiskiem. Następnie, podczas badania „wpływu kar na uczenie się”, uczestnik grał rolę nauczyciela, a współpracownik eksperymentatora był uczniem. Podczas pierwszego zadania na uczenie się niektórych uczestników proszono, by aplikowali „uczniowi” wstrząs za każdym razem, gdy popełniał błąd; inni mieli tylko notować popełniane błędy. (Jak możesz sobie też wyobrazić, wstrząsy nie były prawdziwe). Podczas kolejnego zadania wszystkim uczestnikom dano możliwość aplikowania wstrząsów współpracownikowi eksperymentatora. Co się wydarzyło? Wbrew hipotezie katharsis osoby, które wcześniej aplikowały wstrząsy „uczniowi”, w drugiej rundzie zadawały mu więcej wstrząsów o znaczniejszej intensywności.

Ten sam rodzaj zachowań systematycznie obserwowano w wydarzeniach pojawiających się naturalnie w prawdziwym świecie, gdzie werbalne akty agresji ułatwiały dalsze ataki. W jednym „eksperymentcie naturalnym” pewna liczba techników pracujących dla firmy została zwolniona, co wywołało ich zrozumiałą złość na byłego już pracodawcę. Kilku z nich miało później możliwość zwerbalizowania swojej wrogości wobec byłych przełożonych. Następnie wszystkich techników poproszono o opisanie byłych szefów. Ci, którym wcześniej pozwolono dać upust złym emocjom, byli **o wiele** nieprzyjemniejsi w swoich opisach niż ci, którzy tego nie zrobili⁴⁷.

Przekaz jest jednoznaczny: aktywność fizyczna – jak uderzanie w worek treningowy czy uprawianie agresywnego sportu – ani nie rozprasza gniewu, ani nie ogranicza dalszej agresji wobec osoby, która ją sprowokowała. Tak naprawdę dane pokazują dokładnie odwrotną zależność: im bardziej ludzie dają upust swojej złości, zachowując się agresywnie, tym bardziej są źli i tym bardziej agresywni się stają. Dawanie upustu złości – bezpośrednio lub pośrednio, werbalnie lub fizycznie – nie ogranicza wrogości, ale ją zwiększa. Co ciekawe, podobne eksperymenty⁴⁸ pokazały, że ludzie **wierzący** w katharsis są bardziej skłonni ujawnić agresję jako sposób na poprawę swojego samopoczucia („wrzeszczenie na ciebie i kopanie kanapy pomagają mi wyrzucić to z siebie”), ale to tylko intensyfikuje ich złość i zwiększa prawdopodobieństwo, że będą wrzeszczeć i kopać. Najwyraźniej im głębiej wierzysz, że dzięki agresji poczujesz się lepiej, tym bardziej agresywnie się zachowasz i tym mniej cię to uspokoi.

Odwet, odpłata z nawiązką i eskalacja

Dlaczego agresywne wyrażanie złości prowadzi do nasilenia wrogości? Kiedy już wyrazimy negatywne uczucia wobec innego człowieka – gdy już nazwiemy byłego szefa bezdusznym dupkiem – o wiele łatwiej przychodzi nam kontynuowanie spójnych z tym wypowiedzi i zachowań, zwłaszcza jeśli wzięliśmy odwet publicznie. Co więcej, odwet jest zazwyczaj poważniejszy niż pierwotna zniewaga czy atak. Ujawniamy skłonność do odpłaty z nawiązką, która przygotowuje grunt dla redukcji dysonansu.

Michael Kahn⁴⁹ wykazał eksperymentalnie, że takie nadmierne reakcje działają na naszą szkodę. W eksperymencie technik medyczny, mierząc fizjologiczne parametry studentów, wygłaszał deprecjonujące uwagi na ich temat. W jednym warunku eksperymentalnym studenci mieli możliwość

wyrażenia złości, przekazując swoje zdanie o techniku jego przełożonemu – wiedzieli, że to działanie spowodzi na technika nie lada kłopoty, niewykluczone, że włącznie z utratą pracy. W drugim warunku nie mieli możliwości wyrażenia agresji wobec technika. Ci z możliwością spowodzenia kłopotów na technika później bardziej go nie lubili i wyrażali wobec niego większą wrogość niż studenci, którym nie było dane wypuścić pary.

Odplata z nawiązką maksymalizuje dysonans poznawczy. Im większa rozbieżność między tym, czego dopuścił się oprawca wobec ciebie a twoim odwetem, tym silniejszy dysonans. Im silniejszy dysonans, tym większa twoja potrzeba deprecjonowania wroga i usprawiedliwiania tego, jak go traktujesz⁵⁰. Przypomnij sobie zdarzenie, które opisałem w rozdziale 3 – czterech studentów zostało zastrzelonych przez Gwardię Narodową Ohio podczas antywojennego protestu. Cokolwiek ci studenci robili (wykrzykiwanie przekleństw, docinków czy szyderstw), nie usprawiedliwiało tego, żeby ich zastrzelić. A jednak po tym, jak zostali zabici, gwardziści i miejscowa ludność opisywali ich w wyjątkowo wrogi sposób. Gdybym zastrzelił studenta, który po prostu protestował – albo gdybym był osobą wierzącą w prawo i porządek i wspierającą lokalną policję – starałbym się przekonać samego siebie, że oni **naprawdę** na to zasłużyli, i znienawidziłbym protestujących studentów jeszcze bardziej niż przed strzelaniną.

Ta metoda redukowania dysonansu w obliczu niesprawiedliwości czy przestępstwa jest uniwersalna. Jak sądzisz, jak członkowie antyamerykańskich grup terrorystycznych i ich sympatycy myśleli o Amerykanach **po** masakrze z 11 września? Czy sądzisz, że było im przykro i współczuli tysiącom niewinnych ofiar, ratownikom i ich rodzinom? Czy uważasz, że uznali, iż Amerykanie dość już wycierpieli?

W większości sytuacji dopuszczenie się przemocy czy przyzwolenie na nią nie redukuje skłonności do dalszego jej popełniania. Dopuszczenie się przemocy zwiększa nasze negatywne uczucia wobec ofiar. I właśnie dlatego przemoc niemal zawsze prowadzi do jeszcze większej przemocy.

A co by się stało, gdybyśmy mogli w jakiś sposób zakazać znęcania się nad tymi, którzy zapoczątkowali agresję? To znaczy, co by było, gdyby natężenie odwetu mogło być sensownie kontrolowane, by nie było znacząco bardziej dotkliwe od działania, które do niego doprowadziło? W takich okolicznościach zakładałbym, że dysonans będzie niewielki lub nie pojawi się wcale. „Sam mnie obraził; odpłaciłem mu dokładnie tym samym; jesteśmy kwita”. Eksperymenty potwierdzają, że w sytuacjach, w których zniewaga i odwet są równoważne, ludzie nie deprecjonują i nie umniejszają prowokatora⁵¹.

Pojawia się tu bardzo ważna sprawa, którą koniecznie należy podkreślić: większość sytuacji w prawdziwym życiu jest o wiele bardziej zagmatwana; odwet niemal zawsze przerasta pierwotną zniewagę. Badania eksperymentalne nam to wyjaśniają: ból, który ktoś nam zadaje, zawsze jest odczuwany intensywniej niż ten, który sami zadajemy. Okazuje się, że stary żart: „Złamana noga tego gościa to nic, mój złamany paznokieć to dopiero jest tragedia”, stanowi adekwatny opis sposobu działania ludzkich mózgów. Zespół angielskich neurologów⁵² stworzył pary w eksperymencie typu wet za wet. Każda para była podłączona do mechanizmu uciskającego palce wskazujące uczestników i każdy z nich otrzymał instrukcję, by ucisnąć palec partnera z tą samą siłą, którą sam właśnie poczuł. Badacze odkryli, że uczestnicy nie byli w stanie odpłacić dokładnie tym samym, mimo że bardzo się starali. Za każdym razem, gdy jedna osoba z pary czuła nacisk, „odpłacała” ze zdecydowanie większą siłą, myśląc, że reaguje dokładnie takim samym uciskiem, jakiego właśnie doświadczyła. I tak

zabawa, która zaczęła się od delikatnych dotknięć, szybko eskalowała w silne i bolesne uciski. Naukowcy doszli do wniosku, że eskalowanie bólu jest „naturalnym produktem ubocznym przetwarzania nerwowego”. Pomaga wyjaśnić, dlaczego dwóch chłopców, którzy zaczynają wymieniać ciosy w ramię w zabawie, szybko przechodzi do wścieklej bójki na pięści i dlaczego konflikty między nacjami tak często eskalują. Każda ze stron usprawiedliwia swoje czyny jako zwykłe wyrównanie rachunków.

Przyczyny agresji

Na tej samej zasadzie, na jakiej odczuwany ból prowadzi do zadawania większego bólu, jedną z głównych przyczyn przemocy – obok oczywistych przyczyn, takich jak nienawiść wobec grup obcych, zemsta czy wojna – jest sama przemoc. Gdy ktoś dopuści się przemocy, zwłaszcza z siłą wykraczającą poza to, co ofiara mogła zrobić, by przemoc tę wyzwolić, to akt ten uwalnia poznawcze i motywacyjne siły nastawione na usprawiedliwianie tej agresji, co otwiera drogę do jeszcze większej agresji. Przyjrzyjmy się kilku innym przyczynom agresji.

Alkohol

Alkohol jest substancją psychoaktywną radośnie przyjmowaną przez wielu ludzi na całym świecie. Zmniejsza nasze zahamowania, czyniąc pijących go ludźmi bardziej przyjaznymi i towarzyskimi, ale też tracącymi hamulce przed popełnieniem czynów agresywnych, w tym napaści seksualnych⁵³. W barach i klubach nocnych nierzadko dochodzi do bijatyk; nadużywaniu alkoholu często też towarzyszy przemoc domowa, chociaż zdarza się również, że partnerzy piją, by mieć usprawiedliwienie dla werbalnej czy fizycznej przemocy wobec siebie⁵⁴. Poza tym kontrolowane eksperymenty

laboratoryjne pokazują, że kiedy ludzie wypiją wystarczająco dużo, by spełniać prawne kryteria osoby nietrzeźwej, ujawniają skłonność do brutalniejszych reakcji na prowokacje niż ci, którzy spożyli niewiele alkoholu lub w ogóle nie pili⁵⁵.

Nie oznacza to, że alkohol automatycznie nasila agresję. Ludzie, którzy go wypili, wcale nie muszą odczuwać potrzeby chodzenia po okolicy w poszukiwaniu zaczepki. Alkohol obniża zahamowania społeczne, czyniąc nas mniej ostrożnymi i bardziej impulsywnymi. Ale robi coś jeszcze: zakłóca również sposób, w jaki zazwyczaj przetwarzamy informacje⁵⁶. Osoby „pod wpływem” często skupiają się na najwcześniejszych i najbardziej oczywistych elementach sytuacji społecznej i reagują na nie, gubiąc gdzieś jej subtelności. Praktycznie oznacza to, że jeśli jesteś trzeźwy i ktoś przypadkiem nadeptnie ci na nogę, istnieją spore szanse, że uznasz, iż nie zrobił tego celowo. Gdy jesteś pijany, mogą umknąć ci subtelne wskazówki i zareagujesz tak, jakby ten człowiek wlaźł ci na stopę z pełną premedytacją. I stosownie do tego (zwłaszcza jeśli jesteś facetem), zareagujesz obelgą, popchnięciem lub ciosem. To jest dokładnie ten rodzaj wieloznacznych sytuacji, które mężczyźni mogą zinterpretować jako prowokację, jeśli nie są w stanie trzeźwo myśleć – a alkohol trzeźwemu myśleniu nie sprzyja. Alkohol jest jednym z głównych powodów powszechnych problemów komunikacyjnych między kobietami i mężczyznami w sprawach o napaść seksualną, ponieważ istotnie zakłóca poznawczą interpretację zachowań drugiej osoby i uzgodnień dotyczących seksu oraz pamięć. Deborah Davis i Elizabeth Loftus wykazały, że pijani mężczyźni rzadziej właściwie odczytują brak zgody, natomiast pijane kobiety przekazują mniej dobitne sygnały odmowy⁵⁷.

Jest jeszcze jedna droga ułatwiania agresji przez alkohol – mianowicie kiedy ludzie **oczekują**, że alkohol będzie miał na nich określony wpływ, to często tak się właśnie dzieje (efekt *think-drink*). I gdy się spodziewają, że alkohol „uwolni” ich agresywne impulsy, rzeczywiście stają się bardziej agresywni – nawet jeśli piją napoje bezalkoholowe. W badaniu 116 mężczyzn w wieku od 18 do 45 lat eksperymetatorzy dali jednej trzeciej z nich drinki bezalkoholowe, jednej trzeciej drinki prowadzące do umiarkowanego stężenia alkoholu we krwi, i jednej trzeciej drinki mocniejsze, powodujące wysokie jego stężenie. W każdej z tych trzech grup badacze manipulowali oczekiwaniami pijącego co do spożywanej ilości alkoholu. Następnie mierzyli zachowanie mężczyzn wobec współpracownika eksperymentatorów, który ich obrażał. Co ciekawe, faktyczna ilość spożytego alkoholu słabiej wiązała się z ich zachowaniem niż **oczekiwania**. Im więcej alkoholu w ich przekonaniu wypili, tym bardziej agresywni byli wobec współpracownika badaczy⁵⁸.

Oczywiście alkohol ma potężny fizjologiczny wpływ na procesy poznawcze i zachowanie. Efekty te jednak wchodzą w interakcję z tym, czego ludzie się o alkoholu nauczyli, na przykład czy zapewnia on usprawiedliwienie zachowań agresywnych lub seksualnych i jakich zachowań spodziewają się u siebie w stanie upojenia alkoholowego.

Ból, dyskomfort, głód

Gdy zwierzę doświadcza bólu i nie jest w stanie uciec, niemal zawsze zaatakuję – dotyczy to szczurów, myszy, chomików, lisów, małp, raków, węży, szopów, aligatorów i mnóstwa innych gatunków⁵⁹. Zaatakują przedstawicieli własnego gatunku, innych gatunków i wszystko, co zobaczą, nawet wypchane lalki i piłki tenisowe. Jak myślisz, czy takie zachowania pojawiają się też u człowieka? Chwila zastanowienia i pewnie

dojdiesz do wniosku, że to możliwe. Większość z nas reaguje irytacją na ostry, niespodziewany ból (np. gdy uderzymy się młotkiem w palec) i dlatego w takiej sytuacji jesteśmy skłonni naskoczyć na najbliższy dostępny cel. W serii eksperymentów Leonard Berkowitz⁶⁰ wykazał, że studenci doświadczający bólu wynikającego z zanurzenia dłoni w lodowatej wodzie wykazywali gwałtowny wzrost agresywnych aktów wobec innych studentów.

Wynika z tego, że inne formy dyskomfortu fizycznego, spowodowane na przykład przez upał, wilgoć, zanieczyszczenie powietrza czy smród, nasilają złość i tym samym obniżają próg dla zachowań agresywnych⁶¹. Potężną postacią dyskomfortu jest głód, któremu towarzyszy niskie stężenie glukozy we krwi. Brad Bushman wraz ze współpracownikami zaprosił do udziału w badaniu 107 małżeństw⁶². Rozpoczął od mierzenia jakości ich związków i nauczył każdego, jak mierzyć sobie stężenie cukru we krwi. Potem odesłał wszystkich ochotników do domu, dając im lalkę voodoo i 51 szpilek wraz z informacją, że kukielka przedstawia ich małżonka. Każdego wieczoru mieli wbijać w nią liczbę szpilek odzwierciedlającą poziom ich złości na małżonka tego dnia – im więcej, tym silniejsza złość. Po trzech tygodniach Bushman oceniał uszkodzenia każdej lalki. Małżonkowie z najniższymi stężeniami cukru we krwi wbijali w lalki ponad dwa razy tyle szpilek co osoby z najwyższym stężeniem cukru.

Czy te gniewne uczucia przekładały się na agresywne zachowania? W kolejnym eksperymencie badacze poprosili pary o granie w grę komputerową, w której zwycięzca mógł potraktować małżonka mieszanką okropnych hałasów, przez większość ludzi znienawidzonych, jak drapanie paznokciami po tablicy, dźwięki borowania zębów czy syreny alarmowe. I ponownie, im niższe stężenie cukru we krwi, tym większe

prawdopodobieństwo, że taki uczestnik traktował małżonka paskudnymi dźwiękami. Jak ujął to Bushman, mężowie krzywdzili żony, ponieważ czuli toksyczną mieszankę złości i głodu – byli „złodni”.

Upał i globalne ocieplenie

Biorąc pod uwagę, że nasza planeta się nagrzewa, jakie możemy wysnuć przewidywania w kontekście agresji? W 1967 roku, kiedy Stany Zjednoczone były podzielone w kwestiach wojny w Wietnamie i niesprawiedliwości rasowej, przywódcy obawiali się, że zamieszki i inne formy niepokojów społecznych będą się częściej pojawiały w trakcie letnich upałów niż jesienią, zimą czy wiosną. I rzeczywiście, podczas „długiego, gorącego lata 1967 roku” w całym kraju doszło do 159 zamieszek na tle rasowym. Czy upał się do tego przyczynił? Wygląda na to, że tak. W systematycznej analizie niepokojów w 79 miastach między rokiem 1967 a 1971 Merrill Carlsmith i Craig Anderson⁶³ wykazali, że zamieszki pojawiały się znacznie częściej w upalne dni niż przy chłodnej pogodzie. W dalszych badaniach Anderson z zespołem⁶⁴ pokazali, że im danego dnia jest goręcej, tym większe prawdopodobieństwo, że ludzie będą popełniali brutalne przestępstwa. Upał nie prowadził natomiast do wzrostu liczby włamań i innych przestępstw przeciwko mieniu – a to przemawia za istnieniem powiązania między upałem a agresją (a nie ogólną przestępczością).

Wiesz już, że do interpretowania wydarzeń zachodzących w naturalnych okolicznościach należy podchodzić z pewną ostrożnością. Twój wewnętrzny naukowiec może odczuwać pokusę, by zapytać, czy wzrost agresji wynika z samej temperatury czy z faktu, że kiedy jest gorąco, więcej ludzi przebywa na zewnątrz (i wchodzi sobie w drogę!) niż wtedy, kiedy pada. Jak możemy ustalić, że agresję wyzwała upał, a nie

zwiększona szansa na kontakty z innymi? Możemy przenieść zjawisko do laboratorium, co okazuje się wyjątkowo proste. W jednym z takich eksperymentów William Griffitt i Roberta Veitch⁶⁵ po prostu dali studentom do rozwiązania test – część z nich robiła to w pomieszczeniu o normalnej temperaturze, część zaś w pokoju, gdzie temperatura została podniesiona do ponad 32 stopni Celsjusza. Studenci w pokoju, w którym panował upał, nie tylko zgłaszali, że czują się bardziej agresywni, lecz także ujawniali zwiększoną wrogość wobec obcej osoby, którą mieli opisać i ocenić. Dodatkowe dowody ze świata naturalnego wspierają nasze przekonanie, że upał jest tu głównym winowajcą: podczas rozgrywek pierwszej ligi bejsbolowej znacznie więcej graczy zostaje uderzonych rzuconą piłką, kiedy temperatura przekracza 32 stopnie Celsjusza niż w chłodniejsze dni⁶⁶. A w pustynnym mieście Phoenix w stanie Arizona kierowcy nieposiadający klimatyzacji w swoich samochodach trąbią w korkach o wiele częściej niż ci w autach klimatyzowanych⁶⁷.

Jeżeli upał zwiększa wrogość, to także globalne ocieplenie będzie miało wpływ na agresję. Analiza 60 badań archeologicznych, psychologicznych i z innych dyscyplin – sięgających do czasu (niesamowite!) nawet 10 tysięcy lat przed naszą erą i dotyczących wszystkich regionów świata – pokazała, że wyższe temperatury znacznie zwiększają ryzyko różnego rodzaju konfliktów, od przemocy wobec najbliższych przez morderstwa i gwałty po zamieszki i wojny domowe⁶⁸.

Odrzucenie, wykluczenie i prześladowanie

Jak już wskazałem w rozdziale 2, ból społeczny odciska się w naszym mózgu tak samo, jak fizyczny i również prowadzi do agresji. W 1999 roku w Columbine High School w Littleton w stanie Colorado dwóch uczniów (Eric Harris i Dylan Klebold), uzbrojonych po zęby i bardzo wściekłych,

wpadło w amok i zabiło nauczyciela oraz czternastu uczniów (wliczając ich samych). Była to najbardziej dramatyczna i najtragiczniejsza strzelanina z jedenastu, do których doszło w szkołach w ciągu niecałych trzech lat, z pewną regularnością, częściowo wynikającą z obecności tematu w mediach i inspirowania naśladowców⁶⁹.

Co doprowadziło zabójców z Columbine do ostateczności? Wprawdzie później okazało się, że Harris był najprawdopodobniej psychopatą, na tym jednak historia się nie kończy. Po gruntownym przeanalizowaniu całej sytuacji jestem przekonany, że takie zabójstwa w amoku są jedynie patologicznym wierzchołkiem olbrzymiej góry lodowej: toksycznej atmosfery społecznej wszechobecnej w wielu amerykańskich szkołach średnich – pełnej wykluczenia, odrzucenia, prześladowania i upokarzania⁷⁰. W szkole średniej istnieje zabetonowana hierarchia klik, na której szczycie znajdują się sportowcy, członkowie klasowych samorządów, cheerliderki i cheerliderzy oraz „popularne dzieciaki”. Na dole zaś są osoby, które ci ze szczytu przezywają nerdami, gotami, geekami, odludkami, kujonami, pedałami – dzieciaki, które są za grube, za chude, za niskie, za wysokie, noszą nie takie ciuchy czy jeszcze w jakiś sposób nie pasują. Nastolatkowie ze szczytów hierarchii nieustannie odrzucają, prześladują i wyśmiewają tych z dołu. Mark Leary ze współpracownikami⁷¹ dokonał systematycznej analizy ponad 15 szkolnych strzelanin, do których doszło w ciągu pięciu lat, i wykazał, że ostre lub przewlekłe odrzucenie – ostracyzm, przemoc bądź zawód miłosny – nie występowały tylko w dwóch przypadkach. Pozostałe czynniki to fascynacja bronią i materiałami wybuchowymi, satanizm oraz problemy psychiczne, takie jak depresja i słaba kontrola impulsów.

Badania Jean Twenge, Roya Baumeistera i innych⁷² pokazują, że bycie odrzuconym niesie ze sobą multum negatywnych efektów, a jednym z nich

jest drastyczny wzrost agresywności. W pewnym eksperymencie zebrano grupę studentów, którzy dopiero się poznawali. Potem zostali poproszeni o wskazanie, z którą osobą chcieliby w przyszłości współpracować. Losowo wybrana grupa uczestników dostała informację, że z nimi nikt nie chce współpracować. Gdy później pojawiła się możliwość agresywnego zachowania, osoby „odrzucone” wyrażały zdecydowanie większą wrogość (wobec tych, którzy je odrzucili, ale też wobec osób neutralnych) niż te, które nie doświadczyły wykluczenia. W innym eksperymencie ludzie odrzuceni podczas gry w cyberball częściej traktowali sprawców swojej niedoli paskudnym hałasem niż osoby, które zostały do gry włączone; szczególnie agresywni byli ci wykluczeni uczestnicy, u których stwierdzano słabą kontrolę impulsów.

Ludzie, którzy w amoku strzelają do innych, głośno mówią o swoim poczuciu odrzucenia. W filmie nagrany bezpośrednio przed morderczym szaleństwem, Harris i Klebold szczególnie ostro wypowiadali się o pewnej grupie, która ich odrzuciła i upokorzyła. Potwierdził to uczeń Columbine, należący do wymienionej grupy, i w rozmowie kilka tygodni po tragedii tak usprawiedliwiał swoje wykluczające zachowania wobec sprawców:

Większość dzieciaków ich tam nie chciała. Fascynowali się czarami, voodoo. Jasne, dokuczaliśmy im. Ale czego się spodziewać, jeśli goście przychodzą do szkoły z dziwnymi fryzurami i w czapkach z rogami? Jeśli chcesz się kogoś pozbyć, to przeważnie mu dokuczasz. Więc cała szkoła nazywała ich pedałami⁷³.

Podobnie, zanim Elliot Rodger zabił sześć osób i ranił dwadzieścia trzy w Santa Barbara, napisał „manifest” zawierający wiele skarg. Ujawnił, że w dziesiątej klasie był ofiarą szkolnej przemocy, i dodał:

Byłem całkowicie i zupełnie sam. Nikt mnie nie znał i nie wyciągnął do mnie pomocnej dłoni. Byłem niewinnym, przestraszonym małym chłopcem, uwięzionym w dżungli pełnej podłych drapieżników, i nikt nie okazał mi litości. Niektórzy chłopcy ot tak popychali mnie na szafki, kiedy przechodzili obok mnie na szkolnym korytarzu. Jeden chłopak, wysoki blondyn, nazwał

mnie frajerem, w obecności swoich koleżanek [...]. Rodziła się we mnie skrajna zazdrość, nienawiść i złość wobec wszystkich, którzy mieli życie seksualne. Postrzegałem ich jako wrogów. Czułem się skazany na dożywotni, samotny celibat, podczas gdy inni chłopcy mogli doświadczać przyjemności seksu, a wszystko dlatego, że dziewczyny mnie nie chciały. Czułem się gorszy i nieatrakcyjny. Tym razem już nie dałem rady dalej akceptować tej niesprawiedliwości.

Oczywiście nie wszyscy uczniowie, którzy są odrzucani czy wyśmiewani, wpadają w morderczy amok. Zachowanie tych, którzy chwytają za broń i strzelają do ludzi, jest skrajnie patologiczne, ale z całą pewnością daje się wytłumaczyć. Zakładam, że mamy setki tysięcy uczniów doświadczających podobnego stresu. Mogą cierpieć w milczeniu, ale ich cierpienie jest realne. Kilka tygodni po masakrze w Columbine internetowe fora zostały zalane postami nieszczęśliwych nastolatków. I chociaż nie akceptowali oni zachowania sprawców strzelaniny, ogromna większość wskazywała, że ich rozumie, wyrażając w ten sposób własne cierpienie i złość płynące z doświadczanego odrzucenia i prześladowania. Zamieszczali wpisy, które można podsumować zdaniem: „Oczywiście nigdy bym nikogo nie zastrzelił, ale z pewnością mam takie fantazje!”.

Takie wypowiedzi powinny nas otrzeźwić. Czy jest coś, co możemy zrobić, żeby zmienić atmosferę w amerykańskich szkołach? Tak. Omówię kilka wypróbowanych interwencji pod koniec tego rozdziału i w kolejnym.

Frustracja, deprywacja i agresja

Ze wszystkich nieprzyjemnych okoliczności prowokujących do agresji – złości, bólu, upału, głodu i odrzucenia – głównym wyzwalaczem agresji jest frustracja. Wyobraź sobie następującą sytuację: musisz przejechać przez całe miasto, żeby dotrzeć na ważną rozmowę o pracę. W drodze na parking uświadamiasz sobie, że jesteś trochę spóźniony, puszczasz się więc truchtem. Gdy docierasz do samochodu, ku własnemu przerażeniu widzisz,

że masz kapcia. „OK, spóźnię się jakieś 20 minut, nie ma tragedii” – przekonujesz sam siebie, wyjmując lewarek z bagażnika. Uszarpałeś się, zdjąłeś stare koło i założyłeś zapasowe, przykręciłeś wszystkie śruby i – o zgrozo! – z tego też uszło powietrze! Skrajnie sfrustrowany wracasz do akademika i wchodzisz do pokoju. Twój współlokator patrzy na ciebie, jak tak stoisz, trzymając w ręku CV, spocony, wyświniony i rozczochrany. Oceniwszy w mig sytuację, pyta rozbawiony: „Jak rozmowa?”. Czy powinien się przygotować na uniknięcie ciosu?

Jeżeli ktoś napotyka przeszkody na swojej drodze do celu, wynikająca z tego frustracja zwiększa ryzyko agresywnej reakcji. Demonstracja zależności **frustracja–agresja** (*frustration–aggression*) pochodzi z klasycznego eksperymentu Rogera Barkera, Tamary Dembo i Kurta Lewina⁷⁴. Wymienieni psychologowie wywoływali frustrację u małych dzieci, pokazując im pokój pełen atrakcyjnych zabawek, które nie były dostępne. Dzieci stały za siatką, patrząc na zabawki z nadzieją, że będą się mogły nimi pobawić – a nawet tego oczekując – ale nie mogły się do nich dostać. Po boleśnie długim czasie oczekiwania dzieciom w końcu pozwolono się nimi pobawić. W tym samym eksperymencie innej grupie dzieci pozwolono się bawić tymi zabawkami od razu, bez wcześniejszego narażania na frustrację. Ta druga grupa bawiła się radośnie. Grupa sfrustrowana, gdy wreszcie dano jej możliwość dostępu do upragnionych zabawek, była skrajnie destrukcyjna. Wiele dzieci rozwalalo zabawki, rzucało nimi o ścianę, deptało je. To tyle na temat, czy frustracja może prowadzić do agresji!

Kilka czynników może nasilić gniewne reakcje na frustrację. Załóżmy, że właśnie zamierzasz się wgryźć w Big Maca, a ktoś wytrąca ci go z ręki. W takiej sytuacji twoja frustracja – i agresywna reakcja – byłyby bardziej prawdopodobne niż wtedy, gdyby ktoś zatrzymał cię w drodze do

McDonalda, gdzie dopiero zamierzałeś kupić Big Maca. Analogiczną sytuację stworzyła w badaniu terenowym Mary Harris⁷⁵. Prosiła studentów, by wpychali się do kolejek po bilety, przed restauracjami czy kasami w supermarketach. Czasem wpychali się przed drugą osobę w kolejce, czasem przed dwunastą. Ludzie stojący za intruzem byli bardziej agresywni, gdy wciskał się na drugie miejsce. Frustracja jest duża, gdy cel jest już niemal w zasięgu ręki i wzroku, a ktoś cię od niego odcina.

Jeżeli zakłócenie jest niespodziewane lub wydaje się nieuzasadnione, frustracja narasta jeszcze bardziej, co zademonstrowali w swoim eksperymencie James Kulik i Roger Brown⁷⁶. Uczestnikom powiedziano, że mogą zarobić pieniądze, dzwoniąc do ludzi z prośbą o datki na cele charytatywne i uzyskując zapewnienie płatności. Niektórzy dzwoniący mogli oczekiwać znaczącego wkładu, ponieważ poinformowano ich, że poprzednie telefony były skuteczne w dwóch trzecich przypadków; inni na podstawie uzyskanych informacji spodziewali się o wiele mniejszej efektywności. Gdy potencjalni darczyńcy odmawiali przekazania pieniędzy, a robili to wszyscy (wszak badani dzwoniли do współpracowników eksperymentatorów), uczestnicy o dużych oczekiwaniach rozmawiali bardziej niegrzecznie i odkładali słuchawkę z większą siłą. Eksperymentatorzy różnicowali też powody odmów, które czasem wyglądały na uzasadnione („Nie stać mnie na wpłacenie darowizny”), a czasem brzmiały arbitralnie i mało zasadnie („Organizacje charytatywne to strata czasu i naciąganie ludzi”). Uczestnicy stawali się bardziej agresywni, słysząc nieuzasadnione odmowy.

Frustrujące doświadczenie **postrzeganej** niesprawiedliwości również może prowokować agresję i efekt ten jest tak fundamentalny, że można go pokazać na przykładzie małp. Sarah Brosnan i Frans de Waal⁷⁷ nagradzali kapucynki plasterkami ogórka w zamian za żeton. Małpy uwielbiają

ogórki, więc była to dla nich fortunna transakcja. Ale jeśli sąsiednia małpa dostawała w zamian za żeton winogrono (małpy uwielbiają winogrona jeszcze bardziej niż ogórki), ta pierwsza się złościła – ogórek, w świetle wymiany żetonu na winogrono, był teraz ofertą urągającą. Niektóre urażone małpy z wściekłością rzucały ogórkiem w eksperymentatora!

Podsumowując, frustracja będzie najwyraźniejsza, gdy cel jest w zasięgu, oczekiwania są duże, gdy naruszy się zasadę sprawiedliwości i gdy cel zostaje zablokowany bez przekonującego uzasadnienia. Wszystkie te czynniki pozwalają ukazać ważne rozróżnienie między frustracją a deprywacją. Dzieci, które nie mają zabawek (i małpy, które nie mają winogron) niekoniecznie stają się wściekłe i agresywne. Raczej, na co wskazuje eksperyment z zabawkami, to te dzieci, które miały wszelkie powody, by **oczekiwać**, że będą się bawiły zabawkami, były sfrustrowane, gdy to oczekiwanie wydawało się udaremnione; właśnie zawiedzione nadzieje stały się przyczyną destrukcyjnych zachowań maluchów.

Takie eksperymenty oraz badania socjologiczne na poziomie krajowym doprowadziły do odkrycia, że frustracja często jest skutkiem nie tyle prostej, ile **względnej deprywacji** (*relative deprivation*) – odczuwanej wtedy, kiedy widzimy, że inni są w lepszej sytuacji od nas albo kiedy zostajemy pozbawieni czegoś względem naszych oczekiwań. Jeśli korzystasz z tanich biletów lotniczych, zapewne wiesz, co mam na myśli. Po odstaniu w kolejce do kontroli bezpieczeństwa, przeczekaniu, aż wszyscy pozostali pasażerowie wejdą na pokład, musisz przejść przez pierwszą klasę, żeby dotrzeć do swojego miejsca. Gdy już tracisz nadzieję na znalezienie skrawka przestrzeni na bagaż podręczny, nie mówiąc już o przestrzeni na nogi na coraz ciasniejszych miejscach, jesteś narażony na widok pasażerów pierwszej klasy relaksujących się we względnym przepychu, z kieliszkiem szampana i orzeszkami, których obsługuje

steward najwyraźniej szczerze zadowolony z ich obecności na pokładzie. Jak się z tym czujesz?

Z tego, co pokazują badania „wściekłości w powietrzu” – wrogich i agresywnych zachowań pasażerów linii lotniczych – nieszczególnie dobrze. Wolałbyś, żeby w samolocie nie było pierwszej klasy. Katherine DeCelles i Michael Norton⁷⁸ zebrali pełen zestaw wszystkich incydentów takiej podniebnej wściekłości z kilku lat od dużych międzynarodowych linii lotniczych i odkryli, że obecność pierwszej klasy wyzwalała czterokrotnie więcej agresywnych incydentów wśród pasażerów klasy ekonomicznej, zwłaszcza kiedy wchodzili na pokład od strony dziobu i musieli przejść przez część przeznaczoną dla pasażerów pierwszej klasy. Gdy serwis linii lotniczych jest taki sam dla wszystkich, nie występuje deprivacja względna, tylko absolutna. Jakoś śmiem wątpić, by linie lotnicze chciały skorzystać z tego ważnego odkrycia. Tam, gdzie w grę wchodzi olbrzymie korporacje, krótkoterminowe zyski niemal zawsze są ważniejsze od zadowolenia klientów.

Względna deprivacja wyjaśnia uporczywą tajemnicę większości rewolucji społecznych: przeważnie nie są wywoływane przez osoby, które leżą z twarzą w błocie. Najczęściej inicjatorami rewolucji są ludzie, którzy dopiero co unieśli twarz znad błota, rozejrzeli się i zobaczyli, że inni mają lepiej od nich i że system traktuje ich niesprawiedliwie. Kraje z największymi nierównościami dochodów mają najwyższe odsetki zabójstw i innych wskaźników agresji, jeśli obywatele uważają, że te nierówności są niesprawiedliwe⁷⁹. W latach 60. XX wieku najgwałtowniejsze zamieszki wywoływane przez Afroamerykanów nie wybuchały na obszarach geograficznych dotkniętych największą biedą – dochodziło do nich w Los Angeles (Watts) i w Detroit, gdzie los czarnoskórych – z perspektywy ekonomicznej i społecznej – nie był tak zły

jak w innych częściach kraju. Ale był zły w porównaniu do tego, jak czarnoskórzy postrzegali to, co w tych społecznościach mieli biali. Jak ponad 150 lat temu napisał Alexis de Tocqueville, „zło cierpliwie znoszone, gdy zdaje się nieuniknione, staje się nieznośne z chwilą pojawienia się sugestii, że da się przed nim uciec”⁸⁰.

Gdy ludzie żywią nadzieję, na których realizację nie ma szans, będą czuli frustrację, która może się przerodzić w agresję. Agresję można ograniczać, spełniając nadzieje – lub podejmując próby ich wygaszania. Ludzie ogarnięci poczuciem beznadziejności są apatyczni. Mieszkańcy Ugandy pod tyrańską, represyjną i bezsensownie brutalną dyktaturą Idiogo Amina nie śmieli nawet marzyć o poprawie swojego losu i buntowi przeciwko jego rządowi. W Związku Radzieckim do poważniejszych buntów doszło dopiero po 1991 roku, kiedy rząd nieco złuzował więzy zniewalające społeczeństwo. W Afryce Południowej czarni nie burzyli się przeciwko apartheidowi tak długo, jak długo uniemożliwiano im marzenie o lepszym losie. Ewidentnie zabranie ludziom nadziei, że może być lepiej i sprawiedliwiej, jest narzędziem redukcji agresji, jakkolwiek niepożądanym. Zaletą naszego kraju jest to, że przynajmniej w teorii pozostaje krajem nadziei. Uczymy nasze dzieci, wprost i pośrednio, by miały nadzieję, oczekiwania i by pracowały na rzecz poprawy swojej sytuacji. Jeżeli ta obietnica nie będzie miała sensownych szans na realizację, nie da się uniknąć zawieruchy, a pokój okaże się ulotny. Demagodzy cynicznie wzbudzający nadzieje obywateli bez uprzedniej analizy możliwości ich spełnienia przygotowują grunt pod rewolucję.

Spoleczne uczenie się i agresja

Przejdę teraz do wyników uzyskanych w ramach **społeczno-poznawczej teorii uczenia się** (*social cognitive learning theory*), głoszącej, że ludzie uczą się, jak się zachowywać – w tym tego, czy zachowywać się agresywnie, czy pomocnie – za pośrednictwem procesów poznawczych, takich jak przekonania i spostrzeżenia dotyczące wydarzeń, oraz obserwacji i naśladowania tego, co robią inni.

Wskazywałem już, że ból, głód, upał i frustracja często prowokują agresję, ale społeczno-poznawcza teoria uczenia się przypomina nam, że między prowokacją a reakcją mamy jeszcze ludzki mózg: naszą zdolność do uwzględniania intencji innych. Rozważ takie oto sytuacje: (1) troskliwa osoba niechcący staje ci na stopie; (2) na stopę nadeptuje ci ktoś, kto jest bezmyślny i kto, o czym wiesz, o ciebie nie dba. Załóżmy, że poziom nacisku i bólu jest identyczny w obu sytuacjach (a ty nie piłeś!). Zgaduję, że druga sytuacja wyzwoli reakcję agresywną, a ta pierwsza albo wyzwoli agresję jedynie niewielką, albo żadną.

Żeby pokazać wpływ pośredniczących spostrzeżeń na zachowania, Shabaz Mallick i Boyd McCandless⁸¹ wywoływali frustrację u trzecioklasistów – niedbałość innego dziecka uniemożliwiała im osiągnięcie celu, za który mogli otrzymać nagrodę pieniężną. Niektórym dzieciom przedstawiono później sensowne wyjaśnienie zachowania dziecka, które im przeszkodziło – powiedziano, że było „śpiące i przygnębione”. Dzieci w tym warunku eksperymentalnym reagowały znacznie słabszą agresją na dziecko, które pokrzyżowało im plany, niż te, którym tego wyjaśnienia nie przedstawiono. Późniejsze badanie⁸² z udziałem dorosłych pokazuje, że mamy mniejszą skłonność do odwetu na kimś, kto wyzwolił w nas złość, gdy usłyszymy dobre usprawiedliwienie **przed** danym zachowaniem niż wtedy, gdy stanie się to po fakcie. A jeżeli

znamy czyjaś historię, będziemy mniej skłonni do obwiniania go i denerwowania się jego niewłaściwym zachowaniem⁸³.

Tak samo jak wyjaśnienia mogą obniżyć poziom agresji osoby sfrustrowanej, tak obecność bodźców agresywnych może agresję nasilić. Leonard Berkowitz i jego współpracownicy wykazali, że jeśli człowiek jest zły lub sfrustrowany, samo wspomnienie słowa czy imienia powiązanego z prowokacją podniesie jego poziom agresji. W eksperymencie⁸⁴ uczestnicy zostali połączeni w pary z innym studentem (współpracownikiem eksperymentatora), którego przedstawiono albo jako „boksera z uczelni”, albo jako „studenta logopedii”. Współpracownik złościł uczestników, aplikując im wstrząsy elektryczne. Następnie połowa badanych oglądała filmową scenę przedstawiającą brutalną walkę bokserską, a połowa – pobudzający, ale nieagresywny film. Gdy później uczestnicy mieli możliwość zaaplikowania wstrząsu współpracownikowi eksperymentatora, ci oglądający brutalny fragment filmu aplikowali więcej wstrząsów i były one dłuższe. Co więcej, ci, którzy byli w parze z „bokserem”, aplikowali ich więcej niż ci, którym przydzielono „studenta”. Samo słowo „bokser” działało jak bodziec kojarzony z agresją.

Prawidłowości dotyczące słów odnoszą się również do obiektów. Sama obecność obiektu łączonego z agresją – pistoletu, strzelby czy innej broni – może pełnić funkcję wskazówki dla reakcji agresywnej. W klasycznym eksperymencie mającym pokazać ten **efekt broni** (*weapon effect*)⁸⁵ obrazano studentów (i tym samym wywoływano u nich złość) w pomieszczeniu, w którym leżały dwie sztuki broni palnej (długa i krótka); inni poddawani byli tej samej procedurze w pomieszczeniu, w którym zamiast broni leżały obiekty neutralne (dwie rakietki do badmintonu i lotka). Później studenci mieli możliwość aplikowania wstrząsu elektrycznego innemu studentowi. Ci, których rozzłoszczono

w pokoju z bronią – **bodźcem kojarzonym z agresją** – aplikowali więcej wstrząsów niż ci, których złoszczono w otoczeniu rakiety do badmintonu⁸⁶.

Eksperymenty pokazują, że ludzie jeżdżą agresywniej, gdy losowo przypisze się ich do warunku, w którym na siedzeniu pasażera leży broń (a nie rakietka do badmintonu)⁸⁷, co przeczy hasłu, jakie można czasem przeczytać na samochodowych naklejkach: „Broń nie zabija, robią to ludzie”. Jak ujmuje to Berkowitz, „palec pociąga za spust, ale spust może też pociągnąć palec”. Być może poziom przemocy w Stanach Zjednoczonych jest tak wysoki, ponieważ jesteśmy najbardziej uzbrojoną nacją na świecie i w naszym kraju jest więcej broni palnej niż obywateli⁸⁸. Znaczy to, że nie tylko mamy narzędzia do zabijania, lecz także jesteśmy narażeni na nieprzerwany strumień bodźców prowokujących agresywne myśli. A te wskazówki powiązane z agresją nieświadomie dolewają oliwy do ognia.

Jednym z elementów społecznego uczenia się, który może hamować agresję, jest obecna u większości ludzi skłonność do brania odpowiedzialności za własne działania. Co jednak w sytuacji, w której to poczucie odpowiedzialności zostanie osłabione? Philip Zimbardo⁸⁹ pokazał, że ludzie, którzy są anonimowi, i przez to nie do zidentyfikowania, zachowują się agresywniej od tych, którzy anonimowi nie są. W jego eksperymencie studentki proszono o aplikowanie wstrząsów elektrycznych innym studentkom w ramach „badania empatii”. Niektóre studentki były anonimowe – siedziały w zaciemnionym pomieszczeniu, ubrane w luźny długi strój z wielkim kapturem, i nikt nigdy nie zwracał się do nich po imieniu. Inne można było łatwo zidentyfikować; ich pomieszczenie było jasno oświetlone, nie miały na sobie luźnej szaty ani kaptura, za to każda nosiła identyfikator z imieniem. I jak można się spodziewać, studentki anonimowe aplikowały wstrząsy silniejsze i dłuższe.

Anonimowość wyzwala **dezindywidualizację** (*deindividuation*), stan ograniczonej samoświadomości, zmniejszonej troski o to, co myślą o nas inni, i osłabionych hamulców wobec zakazanych form zachowania. Gdy podnosi się naszą samoświadomość, mamy skłonność do bronięcia swoich wartości (np. „Nie wolno krzywdzić innych”). Gdy jesteśmy anonimowi i brakuje nam samoświadomości, działamy bardziej impulsywnie. Oto powód, dla którego ludzie jedzą mniej popcornu, gdy stoją przed lustrem niż wtedy, kiedy siedzą w ciemnym kinie⁹⁰.

Rodzaj agresji ujawniany przez kobiety w eksperymencie Zimbardo – właśnie dlatego, że był to eksperyment – błędnie w porównaniu z dzikimi, impulsywnymi aktami przemocy typowymi dla tłumów i samosądów, ale i tutaj działa dezindywidualizacja. Brian Mullen⁹¹ analizował doniesienia prasowe o 60 linczach, do których doszło między 1899 a 1946 rokiem, i odkrył silny związek liczebności tłumu i przemocy: im liczniejszy tłum, tym ohydniejszych dopuszczał się okrucieństw. Gdy ludzie są częścią tłumu, stają się „bezimienni”, mniej samoświadomi i mniej dbają o zakazy destrukcyjnych działań. Dlatego są mniej skłonni brać odpowiedzialność za swoje działania. W powieści Harper Lee *Zabić drozda* tłum białych mężczyzn zbiera się, by zlinczować Toma Robinsona – czarnoskórego niesłusznie oskarżonego o gwałt. Scout, ośmioletnia córka prawnika Robinsona, Atticusa Fincha, rozpoznaje jednego z mężczyzn w tłumie i woła do niego po imieniu. Tym samym **indywidualizuje** go, czyniąc go odpowiedzialnym za własne czyny. Tłum powoli zaczyna się rozchodzić i ludzie wracają do domów.

Nie musisz być w tłumie czy w gangu, by doświadczyć dezindywidualizacji, wystarczy, że siedzisz przed komputerem. W internecie nikt nie musi wiedzieć, kim jesteś, a skutki są aż nazbyt dobrze widoczne w często paskudnych komentarzach zamieszczanych

przez użytkowników. Żeby przeciwdziałać agresji ułatwianej przez dezindywidualizację w sieci, wiele stron internetowych wymaga dziś, by ludzie logowali się na nie przez Facebooka albo podając nazwisko. A jednak dezindywidualizacja nie zawsze i nieuchronnie czyni ludzi bardziej agresywnymi – natomiast zwiększa podporządkowanie się normom grupy. Szczęśliwi ludzie tańczący na deptaku podczas wakacji też mogą podlegać dezindywidualizacji i zachowywać się inaczej niż zwykle, gdy są samoświadomi – na przykład rozbierać się do naga i tańczyć na stołach⁹².

Innym głównym składnikiem społeczno-poznawczej teorii uczenia się jest siła naśladownictwa. W serii klasycznych eksperymentów Albert Bandura i jego współpracownicy⁹³ opracowali podstawową procedurę, w której dorosły zadawał ciosy plastikowej, nadmuchanej lalce „Bobo” (takie lalki po uderzeniu wracają same do pozycji pionowej). Przyglądały się temu małe dzieci, po czym później same miały okazję bawić się lalką Bobo. Czasem dorosły uzupełniał agresję fizyczną agresją werbalną. Dzieci nie tylko naśladowały agresję osoby dorosłej, cios za cios i kopnięcie za kopnięcie, ale poprzyglądawszy się osobie dorosłej, ujawniały też inne formy agresji. Krótko mówiąc, dzieci wychodziły poza naśladowanie dorosłego – jego zachowanie było dla nich inspiracją do wymyślania własnych przejawów agresji. Dlaczego te eksperymenty uznawane są za tak znaczące? Kogo obchodzi, co się stało z lalką Bobo? Proszę zostać z nami.

Przemoc i media masowe

Większość amerykańskich dzieci jest zanurzona w obrazach przemocy płynących z telewizji, filmów, gier, muzyki popowej i rapu, wideoklipów, komiksów i internetu. Zanurzona? One są w tej przemocy marynowane!

Oglądają niekończącą się paradę morderstw, gwałtów, bójek, eksplozji i złych ludzi popełniających brutalne czyny, a także dobrych ludzi robiących brutalne rzeczy, by dorwać złoczyńców. Dzisiaj przemocy w filmach jest ponad dwa razy tyle co w 1950 roku, a dawka przemocy z użyciem broni palnej w filmach z oznaczeniem PG-13 (u dzieci poniżej 13 lat zalecany jest nadzór rodziców – przyp. tłum.) jest w porównaniu z rokiem 1985 ponadtrzykrotnie większa. Tak naprawdę filmy z oznaczeniem PG-13 zawierają dziś tyle samo przemocy, co te z oznaczeniem R (osoby poniżej 17 lat mogą wejść do kina jedynie w towarzystwie rodzica – przyp. tłum.)⁹⁴.

Wielu ludzi – zarówno psychologów, jak i ogólnie opinia publiczna – martwi się tymi jatkami, na które patrzą dzieci i młodzież. Zakładają, że to musi mieć znaczące konsekwencje – choćby przedstawianie broni palnej jako fajnej i ekscytującej. Jest dla nich oczywiste, że tak samo jak w badaniu z lalką Bobo, dzieci naśladują przemoc, którą oglądają w telewizji czy w kinie, i że ma ona wpływ na ich emocje. Jeżeli, co wiemy z rozdziału 4, prospołeczne wzory do naśladowania i historie przedstawiane w mediach mogą zwiększyć częstość zachowań pomocnych u dzieci (i dorosłych), które je obserwują, to z całą pewnością zdecydowanie powszechniejsze aspołeczne, brutalne filmy mogą nasilić aspołeczne i brutalne zachowania⁹⁵.

A jednak dla wielu innych ludzi temat nie istnieje. Jak potężna ma niby być ta medialna przemoc, pytają, skoro w tym samym czasie, w którym doszło do potrojenia dawki przemocy z użyciem broni palnej w filmach z oznaczeniem PG-13 prawdziwa przemoc z użyciem broni palnej i przemoc w ogóle, jakiej dopuszczają się młodzi ludzie, zmniejszyła się do najniższych kiedykolwiek notowanych poziomów? Poza tym, jak dodają, przemoc w mediach składa się z historii i obrazów przypominających

kreskówki i „każdy przecież wie”, że nie jest prawdziwa⁹⁶. Rzeczywiście był to argument stojący za decyzją Sądu Najwyższego w 2011 roku, że gry wideo, w tym popularny *Mortal Kombat* i seria *Grand Theft Auto*, mogą być sprzedawane małoletnim bez względu na to, jak są brutalne.

Dyskusja nadal się toczy. Jak byś ją rozwiązał? Historie przedstawiane w mediach zdają się dostarczać jednoznacznej odpowiedzi. Na przykład kilka lat temu mężczyzna wjechał ciężarówką przez okno zatłoczonej kafeтерии w Killeen w stanie Teksas. Wyszedł z kabiny i zaczął na oślep strzelać do ludzi, zabijając 22 osoby. W jego kieszeni policja znalazła odcinek biletu na film *The Fisher King*, w którym obłąkany człowiek strzela do ludzi w zatłoczonym barze, zabijając kilka osób. A co z dwójką nastolatków w Tennessee, którzy wzięli swoją broń i strzelali do przejeżdżających samochodów, zabijając jednego kierowcę, ponieważ chcieli odegrać sceny z ulubionej gry wideo *Grand Theft Auto*? Z drugiej strony mamy historię mężczyzny, który obejrzał film z tańczącymi kobietami i doszedł do wniosku, że wszystkie kobiety są niemoralne i zasługują na śmierć. Zanim został złapany, popełnił cztery brutalne morderstwa z gwałtem. Jak na ironię, filmem, który pchnął go tych czynów, było *Dziesięcioro przykazań*.

Takie opisy, choćby nie wiem, jak ciekawe, nie wystarczają, by udzielić odpowiedzi na pytanie o skutki przemocy w mediach. Zbyt łatwo wybrać sobie tylko te przykłady, które pasują do tezy – takiej czy innej. Możesz wybrać przykłady dzieciaków, które najpierw grają w *Grand Theft Auto*, a potem idą odrabiać lekcje i ćwiczyć grę na pianinie. Dlatego naukowcy przeprowadzają badania eksperymentalne i terenowe, starając się rozwikłać tę skomplikowaną kwestię.

Badanie przemocy w mediach

Piękno eksperymentu laboratoryjnego polega na tym, że pozwala nam określić, czy obrazy prezentowane w mediach mają jakikolwiek wpływ na zachowania losowo wybranej próby uczestników. Większość wczesnych dowodów eksperymentalnych pokazywała, że oglądanie przemocy zwiększa częstość zachowań agresywnych oraz nasila gniewne emocje i wrogie myśli⁹⁷. Ale nie w każdym badaniu udawało się pokazać „efekt lalki Bobo” (zaraz zobaczysz, dlaczego). Dziś wielu badaczy uważa, że najsilniejsze efekty przemocy w mediach występują wtedy, kiedy dzieci aktywnie grają w brutalne gry wideo. Gry bezpośrednio nagradzające przemoc – na przykład przez przyznawanie punktów czy umożliwienie przejścia na kolejny poziom po „zabiciu” przeciwnika – szczególnie często nasilają uczucia wrogości, agresywne myśli i czyny⁹⁸. Metaanaliza 98 badań z niemal 37 tysiącami uczestników pokazała, że zarówno brutalne gry wideo, jak i gry prospołeczne wywierają bezpośredni wpływ na graczy⁹⁹.

Laboratorium umożliwia nam zademonstrowanie, że dzieje się coś ważnego, ale nie można tam zacząć od uchwycenia wpływu grania na kogoś, kto gra godzinami, całymi dniami i od lat jest na nieustannej diecie złożonej z przemocy. Chcąc badać taki długofalowy efekt, musimy sięgnąć po badania podłużne, w których śledzimy losy dzieci przez rok lub dłużej. Badacz ma wtedy mniejszą kontrolę nad analizowanymi czynnikami, ale taki schemat badawczy jest lepszą metodą określenia wpływu tego, na co dziecko jest naprawdę narażone. Poza tym, inaczej niż większość eksperymentów laboratoryjnych, w których trzeba sięgać po sztuczne miary agresji (jak aplikowanie hałasów czy wstrząsów elektrycznych), w badaniach podłużnych można mierzyć rzeczywiste zachowania. Wadą tej metody jest to, że życie ludzi pełne jest mnóstwa innych czynników, które mogą wzmacniać lub osłabiać skutki przemocy w mediach.

Dlatego wyniki uzyskiwane w badaniach podłużnych są skomplikowane. Zaczniemy od płynącego z nich wniosku, że im więcej przemocy ogląda dana osoba jako dziecko, tym zachowuje się bardziej agresywnie jako nastolatek czy młody dorosły. Na przykład w jednym z takich badań przez rok śledzono losy 430 uczniów trzeciej, czwartej i piątej klasy szkoły podstawowej. Badacze mierzyli trzy rodzaje agresji – werbalną, relacyjną i fizyczną – oraz ekspozycję na przemoc w telewizji, kinie i grach wideo. Dwa razy w roku mierzono zarówno zachowania agresywne, jak i te prospołeczne, rozmawiając z rówieśnikami dzieci i ich nauczycielami oraz prowadząc bezpośrednie obserwacje. Okazało się, że stykanie się z przemocą w mediach na początku roku szkolnego pozwalała przewidywać późniejsze występowanie większej ilości przemocy wszystkich trzech rodzajów i mniej zachowań prospołecznych¹⁰⁰.

Największym wyzwaniem podczas prób interpretowania danych pochodzących z większości badań podłużnych jest oddzielenie od siebie przyczyn i skutków. Zazwyczaj zakłada się, że oglądanie przemocy czyni dzieci i dorosłych bardziej agresywnymi, ale agresywnych ludzi ciągnie też do oglądania przemocy. Co więcej, i jedno, i drugie może być wywoływane przez inny, całkowicie niezależny czynnik. Niektóre dzieci rodzą się z psychiczną czy emocjonalną predyspozycją do przemocy; albo uczą się jej bardzo wcześnie ze sposobu, w jaki są traktowane przez przemocowych rodziców lub rodzeństwo; albo w jeszcze inny sposób wykształcają w sobie agresywność jako cechę osobowościową. W przypadku tych dzieci efekt przemocy w mediach błędnie w porównaniu z o wiele potężniejszymi predyktorami zachowań agresywnych, w tym byciem odrzucanym przez rówieśników, byciem ofiarą przemocy fizycznej, byciem członkiem grupy rówieśniczej wzmacniającej i zachęcającej do przemocy czy byciem częścią społeczności, w której agresja jest sposobem na życie¹⁰¹. Rezultaty

zamanifestują się w agresywnych zachowaniach dziecka **oraz** w jego zamiłowaniu do oglądania przemocy i grania w agresywne gry¹⁰².

W eksperymencie badającym interakcje między temperamentem a ekspozycją na przemoc dzieci oglądały albo film przedstawiający sporą dawkę przemocy stosowanej przez policję, albo ekscytujący, ale pozbawiony przemocy film o wyścigach kolarskich. Potem grały w hokeja. Oglądanie brutalnego filmu zwiększyło liczbę agresywnych aktów popełnianych przez dzieci podczas meczu, jednak głównie u tych, które zostały wcześniej ocenione przez swoich nauczycieli jako bardzo agresywne. Te dzieci uderzały inne kijami, rozdawały kuksańce i wznosiły agresywne okrzyki na rywali o wiele częściej niż dzieci ocenione jako nieagresywne, które również oglądały film agresywny, albo dzieci ocenione jako równie agresywne, ale oglądające wcześniej film o wyścigach¹⁰³. I podobnie kilka badań podłużnych wykazało, że ekspozycja na przemoc w mediach czy grach wideo miała najsilniejszy wpływ na dzieci, które już ujawniały predyspozycje do przemocy¹⁰⁴.

Niespodziewane efekty przemocy w mediach

Przypomnij sobie, jak na początku tego rozdziału zapytałem, jak to się stało, że ja tak bardzo przywykłem do obrazów ludzkiej brutalności w Wietnamie, a mój syn był poruszony do łez. Istnieją solidne dowody, że z czasem ekspozycja na graficzne przedstawienia przemocy prowadzi do stępienia wrażliwości. Coraz mniej stresuje nas oglądanie krzywdzonych ludzi – ten proces określa się jako **odwrażliwianie**, inaczej **desensytyzacja** (*desensitization*). Ludzie mu ulegają, oglądając obrazy z wojen w serwisach informacyjnych, grając całymi godzinami w *Grand Theft Auto* i, niestety, widząc otaczającą ich przemoc, na przykład między rodzicami. W jednym z najwcześniejszych eksperymentów podejmujących ten wątek

naukowcy mierzyli reakcje fizjologiczne młodych mężczyzn podczas oglądania krwawego pojedynku bokserskiego¹⁰⁵. Ci, którzy w swoim codziennym życiu oglądali sporo telewizji, wydawali się dość obojętni na jatkę na ringu; wykazywali niewielkie fizjologiczne dowody na podniecenie, lęk czy inne formy pobudzenia. Przemoc nie robiła na nich wrażenia. Ci zaś, którzy oglądali telewizję rzadko, ujawniali znaczne pobudzenie fizjologiczne; przemoc naprawdę ich poruszała. Dzisiaj „krwawy pojedynek bokserski” z przeprowadzonego 40 lat temu eksperymentu wydaje się mdły w porównaniu z *Grą o tron* czy *Żywymi trupami*. Sam fakt, że przemoc musiała stać się tak makabryczna i intensywna, by wywołać tę samą reakcję publiczności, dawniej wyzwalaną przez jej o wiele łagodniejsze formy, jest doskonałą ilustracją oziębiającego efektu karmienia się przemocą.

Chociaż utrata psychicznej wrażliwości może nas chronić przed przygnębieniem, może mieć też niezamierzony skutek uboczny w postaci zwiększania naszej obojętności na rzeczywiste ofiary przemocowych aktów i ludzi potrzebujących pomocy. W jednym z eksperymentów Brad Bushman i Craig Anderson¹⁰⁶ prosili uczestników o granie albo w grę brutalną, albo pozbawioną przemocy przez 20 minut, a potem o wypełnienie długiego kwestionariusza. Podczas wypełniania uczestnicy mogli słyszeć, jak w sąsiednim pomieszczeniu wybucha brutalna awantura. Werbalna kłótnia przerodziła się w przepychankę, a potem w regularną bijatykę, po czym badani mogli usłyszeć, jak jeden z mężczyzn wychodzi, a drugi jęczy z bólu, narzekając na uszkodzoną kostkę i niemożność wstania. (Oczywiście wszystko było zaaranżowane przez eksperymentatorów). Uczestnicy, którzy grali w brutalną grę, potrzebowali pięć razy więcej czasu, by zareagować na cierpienie ofiary w sąsiednim pomieszczeniu. Dlaczego? Zebrane później dane sugerują, że

zinterpretowali całe zajście jako o wiele mniej „poważne” niż uczestnicy grający w grę bez przemocy. W porównaniu ze skrajną przemocą na ekranie ta rzeczywista w pokoju obok wydała się mniej nagląca. Ostatecznie trudno przejąć się uszkodzoną kostką, jeśli dopiero co zdekapitowałeś kilka armii atakujących cię mutantów! Bushman i Anderson przeprowadzili też badanie terenowe, w którym wykazali, że ludzie bezpośrednio po obejrzeniu brutalnego filmu w porównaniu z widzami filmu bez przemocy lub tymi, którzy dopiero czekali na obejrzenie jednej z dwóch propozycji, dłużej zwlekali z udzieleniem pomocy kobiecie męczącej się, by podnieść kule.

A gdy osoba potrzebująca pomocy nie jest „jedną z nas”, miej się na baczności. Gdy grasz w brutalną grę wideo, będziesz się postrzegał jako bohatera, rozwalającego wszystkie te złe stwory. Świetna zabawa, tyle tylko, że część badaczy pokazuje, iż może mieć konsekwencje: gdy gracze wykształcą nawyk odczłowieczania „wrogów”, może się on przenieść na postrzeganie rzeczywistych ludzi. W dwóch eksperymentach przeprowadzonych w Anglii wykazano, że młodzi mężczyźni i kobiety grający w brutalną grę (*Lamers*) później byli bardziej skłonni odmawiać człowieczeństwa imigrantom, postrzegając ich jako mniej ludzkich i mniej godnych niż rodowici Brytyjczycy – inaczej niż studenci grający w prospołeczną wersję tej gry (*Lemmings*) czy w grę neutralną (*Tetris*)¹⁰⁷.

Psychologowie edukacyjni Douglas i Ronald Gentile uważają, że gry wideo mają jeszcze jedną niezamierzoną konsekwencję. Gdy grasz w taką grę, przeważnie wykonujesz tę samą lub podobną aktywność, jednak wraz z przechodzeniem na kolejne poziomy trudności czy zmianą gry zmienia się również kontekst. A ten proces wzmacnia i utrwala wszystko, czego się wtedy uczysz. Maksymalizuje transfer uczenia się z jednej sytuacji na inną. To zaś znaczy, że jeśli grasz w różne brutalne gry, będziesz myślał

o przemocy i agresji w sytuacjach, które dalece od gier odbiegają. Gentile i Gentile¹⁰⁸ przeprowadzili badanie z udziałem dzieci ze szkoły podstawowej i nastolatków. Okazało się, że dzieciaki grające w różne brutalne gry były bardziej narażone na wykształcenie z czasem czegoś, co określane jest mianem **wrogiego błędu atrybucji** (*hostile attribution bias*) – chodzi o skłonność do interpretowania wieloznacznych zachowań innych jako wrogich, zamiast w razie wątpliwości dokonać interpretacji na ich korzyść. I, jak uczestnicy badania sami przyznali, częściej wikłali się w bójki z rówieśnikami.

I wreszcie mamy do czynienia z jeszcze jedną niezamierzoną konsekwencją intensywnej ekspozycji na przemoc w mediach – a chodzi o zwiększanie poczucia zagrożenia. Jeżeli u siebie na ekranie oglądam wszystkie te morderstwa i jatki, to czyż nie płynie z tego logiczny wniosek, że wychodzenie z domu jest niebezpieczne, zwłaszcza po zmroku? Dokładnie tak myśli wielu widzów. Badanie Annenberg Public Policy Center porównywało roczne zmiany w zakresie przemocy przedstawianej w popularnych filmach w szczycie oglądalności od 1972 do 2010 roku z odpowiedziami udzielanymi w badaniach opinii Gallupa o strachu przed przestępczością. Badacze odkryli, że strach przed przestępczością jest w amerykańskiej opinii publicznej bezpośrednio, statystycznie związany z ilością przemocy pokazywanej w telewizji w godzinach największej oglądalności. Nawet po skorygowaniu o dane na temat rzeczywistej przestępczości postrzeganie częstości przemocy malało i rosło wraz z przemocą w telewizji. Liczba brutalnych sekwencji na godzinę programu telewizyjnego spadała z 6,5 w 1972 roku do 1,4 w 1996, po czym wzrosła do 3,7 w 2010. Każda dodatkowa brutalna sekwencja na godzinę pozwalała przewidywać wzrost o jeden punkt procentowy liczby ludzi mówiących Gallupowi, że boją się samotnie chodzić po okolicy po zmroku¹⁰⁹.

W poprzednim rozdziale wskazywałem, że lokalne serwisy informacyjne działają zgodnie z zasadą „jest krew, jest *news*”. Wygląda na to, że kiedy jest krew, jest też wprowadzanie w błąd.

Podsumowując wszystkie te badania, dochodzę do wniosku, że częste oglądanie przemocy w mediach, zwłaszcza ekspozycja na brutalne gry wideo, ma wpływ na wiele dzieci i nastolatków, i wpływ ten się nasila, gdy ktoś już ma skłonność do agresywnych zachowań. Oglądanie przemocy zdaje się wpływać na podatnych na nią widzów z pięciu powodów: (1) zwiększa pobudzenie fizjologiczne („Zakładam, że jestem raczej naprawdę zły niż zestresowany”); (2) wyzwała skłonność do naśladowania wrogich czy brutalnych postaci, osłabiając wyuczone wcześniej mechanizmy hamujące („Jeśli oni mogą, to ja też”); (3) wyzwała leżące u podstaw uczucia złości, strachu czy frustracji („Lepiej, jak ja go dopadnę, zanim on dopadnie mnie!”); (4) sprzyja psychicznemu stepieniu i obniża empatię („Wielkie mi coś, kolejna bójka – co nadają na innych kanałach?”); oraz (5) często modeluje aprobowane sposoby zachowania w sytuacjach, gdy czujemy się sfrustrowani, źli czy skrzywdzeni („A, czyli tak się to robi!”)¹¹⁰.

Jasne, większość osób nie staje się zmotywowana do agresywnych zachowań pod wpływem tego, co obserwuje. Społeczno-poznawcza teoria uczenia się przewiduje, że na reakcje ludzi wpływają zarówno interpretacje tego, co oglądają, jak i ich predyspozycje osobowościowe oraz kontekst społeczny. Dzieci i nastolatki oglądają wiele różnych programów i filmów i mają możliwość obserwowania wielu wzorów do naśladowania także poza tymi, które widzą w mediach – w tym rodziców i rówieśników. Nie można jednak zaprzeczyć, że niektórzy ludzie ulegają wpływom brutalnej rozrywki z tragicznym skutkiem.

Elementy agresji: przypadek napaści seksualnej

Możemy się teraz zastanowić, jak odnieść liczne wątki poruszane w tym rozdziale do zrozumienia najbardziej niepokojących i uporczywych rodzajów agresji: gwałtu i innych form napaści seksualnych. Definicja gwałtu przez lata ulegała zmianom. Na przykład kiedyś prawo robiło wyjątek dla mężów, którzy mogli legalnie zmuszać swoje żony do seksu. Dzisiaj Departament sprawiedliwości sformułował ogólniejszą definicję gwałtu: penetracja któregośkolwiek otworu cielesnego jakąkolwiek częścią ciała lub przedmiotem bez zgody ofiary. Napaść seksualna jest pojęciem szerszym, obejmującym różne inne akty, jednak i tu kluczowy jest brak zgody. Zauważ, że definicja nie określa płci – mężczyźni również mogą być ofiarami napaści seksualnych i gwałtów, chociaż wielu z nich wstydzi się do tego przyznać.

Niektórzy mężczyźni dopuszczają się gwałtu z chęci zdominowania, upokorzenia lub ukarania swoich ofiar. Motyw ten jest widoczny wśród żołnierzy gwałcących i nierzadko później zabijających kobiety podczas wojen oraz wśród mężczyzn gwałcących innych mężczyzn, zazwyczaj przez penetrację analną¹¹¹. Ta ostatnia postać gwałtu często występuje w młodocianych gangach i jej intencją jest upokorzenie członków konkurencyjnych gangów, a także w więzieniach, gdzie motywem – poza tym oczywistym, seksualnym – jest pokonanie i zdegradowanie ofiary.

Większość ludzi, myśląc o „gwałcicielu”, wyobraża sobie brutalnego nieznajomego lub seryjnego drapieżcę. Niektórzy gwałciciele są dokładnie tacy. Często nie są w stanie współodczuwać z kobietami, mogą czuć wobec nich wrogość i pogardę i uważać, że mają prawo uprawiać seks z każdą kobietą, z którą zachciało im się to zrobić¹¹². Być może dlatego przemocy seksualnej częściej dopuszczają się mężczyźni o wysokim statusie, w tym

gwiazdy sportu (zawodowego, uczelnianego, a także sportowcy w szkołach średnich), wpływowi politycy i celebryci, którzy bez trudu mogliby znaleźć chętnych partnerów. Zrównują władzę z seksem, gniewnie oskarżając kobiety o prowokację, i wzmacniają mity na temat gwałtów, jak choćby ten, że „kobiety chcą być gwałcone”.

A jednak około 85% wszystkich gwałtów i usiłowań gwałtów – zmuszania do aktów seksualnych wbrew woli – występuje wśród osób się znających. Do gwałtu może dojść w wyniku użycia **siły fizycznej**, kiedy seks następuje w warunkach rzeczywistej przemocy lub jej groźby, albo w wyniku **ubezwłasnowolnienia**, kiedy sprawca uprawia seks z ofiarą, którą doprowadzono do nieprzytomności flunitrazepamem („pigułką gwałtu”) albo która jest pijana lub pod wpływem innych substancji, albo zemdląca.

Skrypty seksualne i problem zgody

Każdy rozumie, że seksualny drapieżca, który gwałci kobietę, używając siły, grożąc jej lub podając substancje pozbawiające ją przytomności, popełnia poważne przestępstwo. Co jednak w przypadku o wiele większej liczby kobiet, które tracą kontrolę nad sobą w wyniku dobrowolnej konsumpcji alkoholu lub innych substancji psychoaktywnych? Jedna odpowiedź może wynikać z różnych **skryptów seksualnych** (*sexual scripts*), których uczą się mężczyźni i kobiety wraz z poznawaniem ról płciowych obowiązujących w amerykańskim społeczeństwie¹¹³. Skrypty seksualne różnią się w zależności od kultury, orientacji seksualnej, etniczności, wieku i obszaru geograficznego, ulegają też zmianom w czasie. Skrypty kształtują to, czego kobiety i mężczyźni uczą się jako „właściwego” sposobu bycia osobą seksualną i popularną – głównie z obserwacji wzorów do naśladowania, rówieśników oraz obrazów

i przekazów medialnych. Kto kogo zaprasza na randkę? Ile randek powinno się odbyć, zanim można zacząć uprawiać seks? Jaki rodzaj seksu? Kto go inicjuje? Czy jakakolwiek postać seksu przedmałżeńskiego jest dozwolona, odradzana czy zakazana?

Dominujący skrypt dla młodych, heteroseksualnych Amerykanek i Amerykanów wskazuje, że rolą kobiety jest opierać się seksualnym zalotom mężczyzny, rolą mężczyzny jest zaś nieustępliwość¹¹⁴. Niestety ten skrypt może wyjaśniać, dlaczego tak wielu ludzi tak bardzo sprzecza się co do znaczenia słowa „nie”. Powtarzany jak mantra przekaz grup walczących z gwałtami – „której części «nie» nie rozumiesz?” – wydaje się oczywisty. A jednak w badaniach wielokrotnie okazuje się, że „nie” jest dla kobiet równie trudne do wypowiedzenia, jak dla mężczyzn do usłyszenia. Wielu mężczyzn kierujących się tradycyjnymi skryptami seksualnymi sądzi, że „nie” znaczy „może” albo „za jakiś czas”. Zgadzają się z nimi niektóre kobiety, postępując wedle skryptu „Ochota na seks jest w porządku, ale uważaj, żeby nie powiedzieć «tak» za wcześnie, bo nazwą cię zdziurą”. W rezultacie tego zamieszania część studentek czuje, że musi się przed seksem solidnie upić. Jeśli będą w stanie upojenia, nie powiedzą „tak”, a skoro nie powiedziały „tak” wprost, nikt nie może im zarzucić, że się źle prowadzą.

Kolejną komplikacją jest to, że wiele par komunikuje seksualne zainteresowania i intencje, w tym życzenie, by **nie** uprawiać seksu w sposób pośredni – za pomocą aluzji, mowy ciała, kontaktu wzrokowego i innych zachowań niewerbalnych. Deborah Davis i Elizabeth Loftus¹¹⁵ nazywają tę pośrednią komunikację „tańcem niejednoznaczności”, chroniącym obie strony: jego ego jest chronione na wypadek, gdyby ona powiedziała „nie”, a ona może się zgodzić, bez potrzeby otwartego

przyznawania, czego chce, lub odrzucić ofertę bez odrzucania zalotnika i potencjalnego rozzłoszczenia go.

Jedna ze studentek Joshuy napisała esej elokwentnie opisujący, co się dzieje, kiedy skrypt kobiety (często osadzony w romantycznych fantazjach) zderza się ze skryptem mężczyzny (często karmiącego się pornografią, pokazującą niewłaściwy obraz seksualności i tego, czego „pragną” kobiety):

Moim wyimaginowanym chłopakiem był Frank Sinatra. Jego piosenki wypełniały moją głowę romantyzmem i myślami o byciu kochaną i cenioną tak, jak wyobrażałam sobie kobiety w czasach młodości moich rodziców. W college’u mój pierwszy prawdziwy chłopak przesłał mi wiadomość z linkiem do filmu pornograficznego. Napisał: „Naprawdę musisz popracować nad tym, jak robisz laskę. Obejrzyj moją ulubioną gwiazdę porno. Przyjrzyj się jej technice i ucz się”. No więc patrzyłam i zobaczyłam źródło przekonań mojego chłopaka na temat tego, kim jestem, czego chcę i co sprawia mi przyjemność, i prawdopodobnie również jego wyobrażenia na temat seksu i związku. Byłam zdruzgotana. Zarówno moje, jak i jego wyobrażenia były kłamstwem – i fantazje o Sinatrze, i Pornhub. Rozmawiałam z koleżankami. Żadna z nich nigdy nie chciała, żeby mężczyzna ejakulował im na twarz – a tak kończy się niemal każda scena w filmach porno. Chodzi wyłącznie o męską przyjemność, a mężczyźni najwyraźniej bardziej cieszy widok kobiety na kolanach niż na piedestale. Prawie nie ma gry wstępnej, rozmowy są uwłaczające, i co gorsza, kobiety wyglądają na zadowolone z brutalnego traktowania, często przez więcej niż jednego mężczyznę naraz. Mój już były chłopak nauczył się wszystkiego o seksie z pornografią. Żałuję, że nie umiałam porozmawiać o tym od razu. Oszczędziłoby to tak wiele bólu i rozczarowań.

Historia tej dziewczyny nie jest o gwałcie czy napaści, a jednak nie wiedziała ona, jak „o tym rozmawiać” z chłopakiem, z którym była w poważnym związku. A skoro nie umiała rozmawiać „o tym”, o ileż trudniej przyszedłoby jej odpowiedzieć „nie” na jawny nacisk, by uprawiać jakąkolwiek niechcianą formę seksu.

Dziś, gdy administracja college’ów i studenci borykają się z problemami wywoływanymi przez „taniec niejednoznaczności” – kiedy wierzyć opisom skrzywdzonych kobiet, kiedy i jak karać sprawców i jak radzić sobie z niewłaściwymi zachowaniami seksualnymi, gdy obie strony

były pijane – uważam, że odkrycia psychologii społecznej mogą zaprowadzić nas ku większej jasności i sprawiedliwości. Na przykład, jak napisała psycholożka Deborah Davis z zespołem, w sytuacji „on mówi/ona mówi” **obie strony mogą mieć rację i obie strony mogą też się mylić**¹¹⁶. Uchwycony w skryptach seksualny taniec, jak mówią, może prowadzić do „szczerze fałszywych zeznań” obu stron: ona naprawdę myśli, że on powinien wiedzieć, kiedy przestać, a on naprawdę uważa, że ona wyraziła zgodę. Badania pokazują, że młode kobiety działające według skryptu nakazującego im „bycie miłymi”, bez obrażania czy złoszczenia inicjatora kontaktu próbują przekazać swoje „nie”, nie wypowiadając go bezpośrednio, w sposób niewerbalny, jak cofnięcie się albo ani nieopieranie się, ani nieprzyzwalanie, lub udawanie, że nie widzą zalotów mężczyzny. Mężczyźni natomiast są zmotywowani do nadinterpretacji niewerbalnych zachowań kobiet jako oznak seksualnego zainteresowania, a nie przyjaznego flirtu czy zwykłej grzeczności. Tak usprawiedliwiają swoją natarczywość.

Jeszcze inne czynniki społeczno-psychologiczne dokładają się do problemu gwałtów i napaści seksualnych na kampusach. Normy kulturowe i społeczne dyktują, czy mężczyźni przyznają sobie prawo do napaści na kobietę, która nie chce ich zalotów, czy też że takie zachowanie byłoby uznane przez rówieśników za niedopuszczalne. Czy college, bractwo lub państwo wspiera „kulturę gwałtów”, pozwalając, by uchodziły mężczyznom płazem, zwłaszcza gdy sprawcy są gwiazdami sportu? Jak kultura picia na umór wpływa na decyzje kobiet o uprawianiu seksu i na ile mamy tu do czynienia z oczekiwaniem, że alkohol wywoła określone działanie? Być może najważniejszymi krokami na drodze do zredukowania gwałtów na randce i tych dokonywanych przez znajomych jest: (1) jasne zrozumienie przez obie płcie zasad i norm, by móc zdecydować, czy chcą

ich przestrzegać czy jednak się im przeciwstawić; (2) upewnienie się przez obie płcie, że realizują skrypt z tej samej gry; (3) sprawienie, by kobiety nauczyły się bezpośrednio wyrażać swoje pragnienia oraz (4) by mężczyźni nauczyli się, że zgodnie z prawem odurzona kobieta nie może wyrazić zgody na seks i że seks z kimś nieprzytomnym, nawet jeśli ten ktoś sam chciał się upić, jest zarówno niemoralny, jak i nielegalny.

W stronę ograniczania przemocy

Jeżeli uważamy, że ograniczanie naszej skłonności do przemocy jest celem wartym zachodu, to co powinniśmy robić? Kusi szukanie łatwych rozwiązań. Dawno temu nie kto inny, jak były przewodniczący Amerykańskiego Towarzystwa Psychologicznego (American Psychological Association, APA) zaproponował, by opracować lek przeciwko okrucieństwu i karmić nim ludzi (zwłaszcza przywódców państw), doprowadzając w ten sposób do uniwersalnego ograniczenia przemocy¹¹⁷. Potrzeba takiego rozwiązania jest zrozumiała i nawet w jakimś stopniu poruszająca, niemniej szanse na wynalezienie takiej substancji, która ograniczałaby okrucieństwo bez całkowitego uśpienia użytkowników są skrajnie małe. Leki nie rozróżniają procesów psychicznych. Łagodni, kochający pokój ludzie, którzy są również energiczni, twórczy, odważni i pomysłowi, stanowią produkt kombinacji odziedziczonych zdolności, doświadczeń i wyuczonych wartości. Trudno zaprojektować lek, który trafiałby tylko w ten albo wyłącznie w tamten element tej złożoności. Co więcej, medyczna kontrola ludzkich zachowań jawi się niczym orwellowski koszmar. Komu mielibyśmy zaufać w kwestii podawania leku? A jeśli „lek przeciw okrucieństwu” nie jest właściwym tropem, pospekulujmy o możliwościach nawiązujących do tego, co już wiemy.

Kara

Dla przeciętnego obywatela oczywistym sposobem redukcji agresji jest karanie za nią. Jeśli ktoś kradnie, katuje lub zabija innych ludzi, po prostu do więzienia z nim. Z pewnością życie w surowym, restrykcyjnym środowisku więziennym powstrzymałoby takiego człowieka – po opuszczeniu zakładu karnego – od popełniania przestępstw. Czyżby? Określenie konkretnych konsekwencji pobytu w więzieniu jest jednak trudne. W większości przypadków nie sposób bowiem wyizolować efektów pozbawienia wolności, gdyż w całej sytuacji mamy do czynienia z mnóstwem innych czynników¹¹⁸. Czy kara więzienia niszczy agresywność u większości skazanych, zmniejszając prawdopodobieństwo recydywy po wyjściu na wolność, czy też powrót do świata sprzyjającego łamaniu prawa będzie miał większy wpływ na ich zachowania?

Chociaż trudno to przetestować, dowody z eksperymentu naturalnego sugerują, że więzienie jako takie nie powstrzymuje przestępczości wśród skazanych po ich wyjściu na wolność. Eksperyment stał się możliwy dzięki decyzji Sądu Najwyższego, oddzielającej efekty pobytu w więzieniu od recydywy. W 1963 roku po wyroku w sprawie *Gideon przeciw Wainwrightowi*, głoszącym, że nie można nikogo skazać bez zapewnienia mu obrońcy, wielu więźniów przebywających w zakładach karnych w stanie Floryda wyszło wcześniej na wolność – na długo przed odbyciem do końca zasądzonej kary. Jediną systematyczną różnicą między osadzonymi zwolnionymi a tymi, którzy pozostali w więzieniach, było to, że ci pierwsi nie mieli obrońców. I tak oto badacze mogli porównać dwie grupy niemal identycznych skazanych; niektórzy zostali zwolnieni przed czasem, inni zaś odbywali orzeczoną karę i przechodzili „resocjalizację” do samego jej końca. Pojawiła się zdumiewająca różnica między grupami:

więźniowie, którzy odbyli karę do końca, **dwukrotnie częściej wracali do więzienia** niż ci zwolnieni wcześniej¹¹⁹.

Czy to znaczy, że zamknięcie w zakładzie karnym nie prowadzi do ograniczania przestępczości? Niekoniecznie. Badanie przedstawia przekonujące dowody, że dłuższa kara pozbawienia wolności nie zapobiega późniejszym zachowaniom przestępczym na wolności, ale nie eliminuje też całkowicie możliwości, że sama perspektywa surowej kary może ukrócić kryminalne skłonności tych, którzy nigdy nie byli skazani. Niewykluczone, że to przede wszystkim groźba kary powstrzymuje wielu niedoszłych przestępców przed złamaniem prawa.

Chociaż jest to możliwe, uważam to za mało prawdopodobne. Z jednej strony możliwa kara jest bardzo abstrakcyjna, z drugiej – stany, w których kary są najsurowsze (kara śmierci za morderstwo), mają wyższe odsetki morderstw niż te, w których nie ma kary śmierci¹²⁰. **Wiem** natomiast, że chociaż surowa, kara – jeśli jest wymierzona bezzwłocznie – często skutkuje uległością, rzadko kiedy prowadzi do internalizacji. Jeśli mała dziewczynka uderzy rodziców, rodzeństwo lub rówieśników, możemy nakrzyczeć na nią, pozbawić przywilejów lub wpędzić w poczucie winy. Zakładamy, że kara powinna „dać jej nauczkę” i sprawić, że „dwa razy pomyśli”, zanim znów zachowa się niewłaściwie, i że im będzie surowsza, tym lepiej. Ale kara, która może być skuteczna czasowo, długoterminowo nierzadko przynosi efekt odwrotny do zamierzonego¹²¹. Nie wszystkie dzieci, które dostają klapsy lub lanie, będą w przyszłości stosowały przemoc, ale tym, co osiągają rodzice, karząc dzieci w ten sposób, jest przekazywanie im solidnej dawki społecznego uczenia się – i ta lekcja brzmi: „Aha, czyli **to** powinienem robić, kiedy będę na kogoś wściekły: nawrzeszczeć na niego albo go pobić”.

Jeśli ludzie mają utrwalić długofalowe, nieagresywne wzorce zachowania, jako dzieci muszą zinternalizować zestaw wartości sprzecznych z agresywnymi reakcjami. W dwóch różnych eksperymentach, omówionych dokładnie w rozdziale 3, wspólnie z Merrillem Carlsmithem, a później z Jonathanem Freedmanem¹²² pokazaliśmy, że w przypadku małych dzieci groźba łagodnej kary jest o wiele skuteczniejsza niż groźba kary surowej. I chociaż te eksperymenty dotyczyły tylko preferencji zabawek u dzieci, ich wyniki wyraźnie sugerują, że groźby łagodnych (a nie surowych) kar mogą w ten sam sposób ukrócić agresję.

Jak wskazywaliśmy w rozdziale 3, działa to tak: założmy, że matka zagrozi ukaraniem synka, by natychmiast powstrzymać go od agresywnego zachowania wobec siostry. Jeśli będzie skuteczna, syn poczuje dysonans. Przekonanie „lubię dowalać siostrze” jest niespójne z przekonaniem „powstrzymuję się od dowalania siostrze”. Gdyby grożono chłopcu surową karą, miałby aż nadto powodów, by nie zrobić tego, na co ma tak wielką ochotę; mógłby zredukować dysonans, mówiąc sobie: „Powodem, dla którego nie dowalę siostrze, jest to, że jeśli to zrobię, zleją mnie na kwaśne jabłko – ale bardzo chciałbym to zrobić”.

A teraz założmy, że mama, zamiast surową, zagrozi mu karą najłagodniejszą – ledwie wystarczającą, by powstrzymać agresję. W tej sytuacji, kiedy chłopiec zada sobie pytanie, dlaczego właśnie w tej chwili nie przywala siostrze, która jest do tego wprost stworzona, nie może wykorzystać groźby do zredukowania dysonansu. Nie może ot tak przekonać siebie, że dostanie lanie, jeśli uderzy siostrę, ponieważ to nieprawda – a jednak musi jakoś uzasadnić fakt, że jej nie bije. Innymi słowy, jego zewnętrzne uzasadnienie (surowość kary) jest minimalne. Dlatego musi wymyślić inne usprawiedliwienie powstrzymywania się od ataku. Może na przykład przekonać sam siebie, że bicie siostry już nie

sprawia mu przyjemności, poza tym bicie słabszych jest złe. To nie tylko wyjaśni, usprawiedliwi i uzasadni chwilowe zawieszenie broni, lecz także, co ważniejsze, zmniejszy ryzyko, że będzie bił siostrę w przyszłości. Innymi słowy, zinternalizuje wartości sprzeczne z agresją. Przekona **sam siebie**, że bicie kogoś ani nie jest czymś, czego pragnie, ani nie sprawia mu radości.

Ten ogólny pogląd był z sukcesem stosowany w prawdziwym świecie szkolnych boisk. Dan Olweus¹²³, pracując w norweskim systemie szkolnym, był w stanie zmniejszyć częstość występowania przemocy o połowę, ucząc nauczycieli i pracowników szkolnej administracji, by byli wyczuleni na problem oraz podejmowali szybkie, ale **umiarkowane** działania dyscyplinujące. Ogólnie, takie badania pokazują, że dzieci, które jeszcze nie wykształciły swojego systemu wartości, są podatniejsze na wykształcenie niechęci wobec agresji, jeśli kary za zachowania agresywne będą zarówno niezwłoczne, jak i umiarkowane.

Karanie agresywnych modeli

Czy możliwe jest zredukowanie agresji przez pokazanie dzieciom agresywnego modelu, dla którego takie zachowania źle się skończyły? Teoria podpowiada, że tak długo, jak długo oglądana przez dzieci przemoc będzie karana, one same też będą pośrednio karane za własną agresję i staną się mniej agresywne – i mniej skłonne do naśladowania tego, co obserwują. Niestety dowody nie potwierdzają tego powszechnego przekonania. Badania eksperymentalne pokazują obraz bardziej precyzyjny – i skomplikowany. Przeważnie w tych eksperymentach dzieci oglądają film przedstawiający agresywną osobę, która jest później albo nagradzana, albo karana za swoje zachowanie. Potem dzieci mają możliwość agresywnego zachowania w okolicznościach zbliżonych do tych

pokazanych na filmie. I klaruje się spójny obraz – dzieci oglądające film, na którym agresywna osoba jest **karana**, zachowują się mniej agresywnie od tych, które widzą, że jest **nagradzana**. I są mniej agresywne niż dzieci oglądające agresywną postać, która nie jest ani nagradzana, ani karana¹²⁴. Zarazem jednak – i to ma zasadnicze znaczenie – oglądanie modelu, który był karany za agresję, nie zmniejszało ogólnego poziomu agresji poniżej tego stwierdzanego w grupie dzieci, które w ogóle nie oglądały agresywnego modelu. Innymi słowy, główny wniosek z tych badań pokazuje, że (1) oglądanie, jak agresor jest nagradzany, nasila agresywne zachowanie dziecka, natomiast (2) oglądanie, jak agresor jest karany ani nie nasila, ani nie osłabia agresywnego zachowania dziecka. Równie skuteczne jest niepokazywanie dzieciom agresywnych modeli.

Nagradzanie alternatywnych zachowań

Inną możliwością, którą poddano badaniom, jest ignorowanie dziecka, kiedy przejawia agresję, i nagradzanie go za zachowania jej pozbawione. Strategia ta opiera się częściowo na dowodach, że małe dzieci (a także dorośli) często zachowują się agresywnie, by zwrócić na siebie uwagę. Dla nich bycie ukaranym jest lepsze niż bycie ignorowanym. Dlatego paradoksalnie, karanie agresywnych zachowań może być interpretowane jako nagroda – „Hej, za każdym razem, kiedy walnę siostrę, mama zwraca na mnie uwagę. Znowu to zrobię”.

Paul Brown i Rogers Elliot¹²⁵ sprawdzali to założenie w eksperymencie przeprowadzonym w przedszkolu. Przedszkolanki zostały poproszone o ignorowanie wszelkich przejawów agresji u dzieci oraz o bycie bardzo uważnymi na dzieci, zwłaszcza gdy robią coś zupełnie niesprzyjającego agresji, takiego jak przyjazna zabawa, dzielenie się zabawkami i współpraca. Po kilku tygodniach odnotowano znaczny spadek liczby

agresywnych zachowań. W bardziej złożonym eksperymencie Joel Davitz¹²⁶ wykazał, że frustracja niekoniecznie prowadzi do agresji – może skutkować konstruktywnym zachowaniem, jeśli zostało ono pokazane jako coś atrakcyjnego podczas wcześniejszego treningu. W badaniu pozwolono dzieciom na zabawę w czteroosobowych grupach. Niektóre grupy nagradzano za zachowania konstruktywne, inne zaś za zachowania agresywne czy rywalizacyjne. Następnie Davitz celowo sfrustrował dzieci, wytwarzając u nich oczekiwanie, że obejrzą wesołe filmy i będą mogły robić coś fajnego. Naprawdę posunął się do tego, że zaczął puszczać dzieciom film i rozdał słodycze. A potem wprowadził do eksperymentu element „frustracji”, nagle wyłączając film w najciekawszym momencie i zabierając łakocie. Potem dzieci mogły się swobodnie bawić. Jak już wiesz, stworzono w ten sposób okoliczności dla pojawienia się zachowań agresywnych. Dzieci nauczone zachowań konstruktywnych bawiły się w sposób o wiele bardziej konstruktywny i zdecydowanie mniej agresywny niż te z drugiej grupy.

Takie badania podnoszą na duchu, ale czuję się w tym momencie zobowiązany do wyrażenia mojego usilnego przekonania, że byłbym naiwny, gdybym oczekiwał od wielu dzieci w naszym społeczeństwie spontanicznego wyboru raczej konstruktywnego aniżeli agresywnego rozwiązywania konfliktów i frustrujących okoliczności. Amerykańskie społeczeństwo dostarcza nam wszelkich możliwych dowodów, że brutalne rozwiązania konfliktów i frustracji są w cenie. Wprost i pośrednio, czy to w przebraniu mszczącego się bohatera, czy eleganckiego tajnego agenta wysadzającego w powietrze ludzi w egzotycznych i zabawnych scenach, bohaterowie takich filmów pokazują małym dzieciom, co jest w społeczeństwie cenione i nagradzane. Nie trzeba dodawać, że przedstawiane nam brutalne rozwiązania problemów nie ograniczają się do

filmów i gier wideo – dominują też w wieczornych serwisach informacyjnych. Dlatego nie powinno nikogo dziwić, że dzieci się uczą, iż dorośli często rozwiązują konflikty, uciekając się do przemocy, a wiele z nich nigdy się nie uczy, że rozwiązania alternatywne są wykonalne lub właściwe. Gdybyśmy woleli, aby nasze dzieci dorastały w przekonaniu, że strategie pozbawione przemocy są lepsze, niezłym pomysłem byłoby zaproponowanie im treningu w zakresie tych technik i zachęt do ich stosowania. Jak się zaraz przekonamy, takie treningi można z powodzeniem prowadzić w domach i w szkołach.

Pokazywanie nieagresywnych modeli

Ważnym ograniczeniem agresji będzie jasne pokazanie, że jest niewłaściwa. Najskuteczniejsza wskazówka ma charakter społeczny – to obecność innych ludzi, którzy w tych samych okolicznościach stawiają rozejm ponad zemstą. W badaniu Roberta Barona i Richarda Kepnera¹²⁷ uczestnicy byli obrażani przez współpracownika eksperymentatora, a potem widzieli, jak dostaje on wstrząsy elektryczne w dłonie od osoby trzeciej. Ta trzecia osoba aplikowała albo wstrząsy intensywne, albo bardzo łagodne. (Grupa kontrolna nie obserwowała modelu aplikującego wstrząsy). Następnie każdy miał możliwość zaaplikowania wstrząsu swojemu prześladowcy. Uczestnicy, którzy oglądali osobę aplikującą wstrząsy intensywne, sami aplikowali wstrząsy mocniejsze niż członkowie grupy kontrolnej; natomiast ci, którzy obserwowali osobę aplikującą wstrząsy łagodne – sami też stosowali wstrząsy łagodniejsze. Czy ten paradygmat wydaje ci się znajomy? Wyrażanie zachowań agresywnych, tak jak wyrażanie wszelkich zachowań, może być postrzegane jako akt konformizmu, czyli w sytuacji niejednoznacznej przyglądamy się innym ludziom, aby ustalić, co jest właściwe.

W rozdziale 4 opisałem warunki, w których możesz beknać przy stole dygnitarza z Freedonii. Tutaj sugeruję, że jeśli ty i twoi znajomi jesteście sfrustrowani lub rozgniewani, a wszyscy ludzie z twojej grupy będą rzucali śnieżkami w waszych prześladowców, rośnie prawdopodobieństwo, że i ty zaczniesz to robić. Jeśli będą tylko gniewnie rozmawiać, rośnie prawdopodobieństwo, że i ty zaczniesz psioczyć. Niestety, jeśli ludzie wokół ciebie walą kijami bejsbolowymi w głowy swoich wrogów, rośnie prawdopodobieństwo, że i ty chwycisz za kij i zaczniesz ich okładać.

Rozwijanie empatii

Wyobraź sobie taką scenę: na ruchliwym skrzyżowaniu na czerwonym świetle stoi długa kolumna samochodów. Zapala się zielone. Pierwszy kierowca zwleka 15 sekund. Co się stanie? Oczywiście rozlegną się klaksony – nie takie zwykłe krótkie informacyjne „tuut”, że światła się zmieniły – nie, usłyszysz długie i uporczywe trąbienie sfrustrowanych kierowców stojących za nim, dających w ten sposób upust swojej irytacji. Rzeczywiście w eksperymencie pokazano, że w tej sytuacji około 90% kierowców drugiego z kolei samochodu trąbiło w sposób agresywny. W ramach tego samego eksperymentu między pierwszym a drugim samochodem przechodził pieszy, **gdy światło było wciąż czerwone dla samochodów**, i schodził ze skrzyżowania, zanim zapaliło się zielone. Nadal niemal 90% kierowców w drugim samochodzie naciskało na klakson w tej samej sekundzie, w której zmieniły się światła – bez względu na to, że pierwszy kierowca mógł chcieć się upewnić, iż pieszy bezpiecznie przeszedł. Co jednak w sytuacji, w której pieszy poruszał się o kulach? Najwyraźniej widok osoby o kulach wyzwał empatyczną reakcję; uczucie empatii brało górę nad pragnieniem agresywnego zachowania i odsetek trąbiących gwałtownie spadał¹²⁸.

Empatia ma zasadnicze znaczenie dla naszego życia. Jest lekiem na odczłowieczanie. Jeśli, co widzieliśmy, większość ludzi odczłowiecza ofiary, by usprawiedliwić swoją agresję wobec nich, to wzmacnianie empatii może sprawić, że trudniej będzie dopuszczać się aktów agresji. Rzeczywiście Norma i Seymour Feshbach¹²⁹ wykazali ujemną korelację między empatią a agresją u dzieci: im wyższy poziom empatii, tym mniejsze prawdopodobieństwo agresywnych zachowań. Norma Feshbach¹³⁰, pionierka uczenia empatii w szkołach podstawowych, opracowała 30-godzinny program takiego treningu dla dzieci. Dzieci poważnie zastanawiały się nad takimi pytaniami, jak: „Jak byś widział świat, gdybyś był taki mały jak kot?” i „Jaki prezent urodzinowy najbardziej uszczęśliwiłby każdego członka twojej rodziny?”. Myślenie nad odpowiedziami poszerza zdolność dzieciaków do postawienia się w czyjejś sytuacji. Dzieci słuchały też różnych historii, a potem miały je same opowiedzieć z perspektywy każdej z występujących w nich postaci. Odgrywały role wszystkich bohaterów, a ich występy były filmowane. Potem oglądały nagrania i rozmawiały o tym, jak ludzie wyglądają i brzmią, gdy wyrażają różne uczucia. Pod koniec programu dzieci nie tylko nauczyły się być bardziej empatyczne, lecz także miały wyższe poczucie własnej wartości, były bardziej wspaniałomyślne i mniej agresywne niż uczniowie, którzy nie brali udziału w programie.

Georgina Hammock i Deborah Richardson¹³¹ wykazały podobne korzyści empatii w badaniach studentów postawionych w sytuacji, w której mieli aplikować wstrząsy elektryczne innemu studentowi. Ci, którzy nauczyli się doznawać troski o odczucia innych ludzi, aplikowali wstrząsy łagodniejsze niż studenci z niższym poziomem empatii. Kenichi Obuchi i współpracownicy¹³² pracujący z japońskimi studentami wykazali te same zależności. Obuchi prosił uczestników badania o aplikowanie wstrząsu

innemu studentowi w ramach eksperymentu poświęconego uczeniu się. W jednym warunku przed otrzymaniem wstrząsu ofiary ujawniały jakąś osobistą informację na swój temat – stwarzając w ten sposób możliwość wykształcenia empatii. W warunku kontrolnym ofiarom nie dano możliwości podzielenia się czymś osobistym. Studenci w warunku otworzenia się przed innymi aplikowali o wiele łagodniejsze wstrząsy niż ci w warunku bez możliwości ujawniania informacji na swój temat.

Uczenie altruizmu i uważności

Potężnym antidotum na agresję jest **altruizm** – robienie czegoś dla innych, nawet kosztem własnego bezpośredniego komfortu i przyjemności. Altruizm sprawia, że czujemy się dobrze. Łagodzi nieprzyjemne emocje pojawiające się na widok czyjegoś cierpienia, a poświęcenie się innym niezmiennie poprawia nasz nastrój rzetelniej niż robienie czegoś dla siebie. Okazuje się na przykład, że w kontekście szczęścia i dobrego samopoczucia to, **jak** ludzie wydają swoje pieniądze, jest przynajmniej tak samo ważne jak to, ile zarabiają. Lara Aknin i jej współpracownicy¹³³ badali tę kwestię za pomocą trzech różnych metod badawczych. Jedną z miar było ogólnokrajowe reprezentatywne badanie opinii publicznej, a drugą – podłużne badanie terenowe sprawdzające, jak ludzie wydają nieoczekiwane pieniądze. W obu tych badaniach ludzie wydający pieniądze na innych byli szczęśliwsi niż ci, którzy zaspokajali za nie wyłącznie swoje potrzeby. Niemniej wyniki te można oczywiście interpretować w drugą stronę: czy altruizm wyzwala szczęście, czy ludzie szczęśliwi zachowują się bardziej altruistycznie? Badacze przeprowadzili eksperyment, w którym losowo przypisani do grup uczestnicy mieli wydawać pieniądze na siebie lub na innych. Tym razem sekwencja przyczyn i skutków została dokładnie

określona: altruistyczne zachowania prowadzą do intensywniejszego poczucia szczęścia.

Jak już widzieliśmy podczas omawiania społeczno-poznawczej teorii uczenia się, **to, jak myślimy o wydarzeniach** – jak postrzegamy, interpretujemy i wyjaśniamy coś, co normalnie może nas denerwować, frustrować czy złościć – jest zasadniczym krokiem pośrednim w określaniu naszej reakcji.

Właśnie z tego powodu ostatnim antidotum na agresywność, o którym chcę wspomnieć, są *mindfulness* (**uwaga**) i inne formy **medytacji**, uczące skupienia się na bieżącej chwili. Praktykując uważność i medytację, ludzie redukują odruchowe, agresywne reakcje na postrzeganą prowokację czy zniewagę, dając sobie czas na refleksję i decyzję, jak zareagować spokojniej i bardziej konstruktywnie. Ludzie uważni nie zgodzą się z takimi stwierdzeniami, jak „zdaję się, że lecę na «autopilocie», bez świadomości, co robię” – celem tych technik jest właśnie rozwinięcie świadomości. W eksperymentach nawet krótka sesja treningu *mindfulness* redukowała „wędrowki umysłu” – nieskupione myśli zakłócające zdolność koncentrowania się na realizowanym zadaniu. Chociaż okazjonalne śnienie na jawie jest dobre i przyjemne, **nawykowe** wędrowki umysłu są predyktorami gorszego nastroju, większego stresu, niższego poczucia własnej wartości i mniejszej troski o dobro innych¹³⁴. Korzyści są więc fizyczne (niższe stężenia hormonów stresu), emocjonalne (osłabione uczucia wrogości) i behawioralne (zredukowana agresywność)¹³⁵.

Medytacja daje podobne korzyści. Osoby medytujące proszone są o zwracanie uwagi na doznania obecne w danym momencie zamiast wikłania się we wspomnienia lub obrazy odnoszące się do przeszłości bądź przyszłości – wspomnienia i obrazy przeważnie wyzwalały złość lub lęk. Jeden z licznych eksperymentów z losowym przydziałem do grup pokazał,

że program medytacji dla młodych dorosłych obniżał ciśnienie krwi i uczucie psychologicznego stresu oraz pomagał im bardziej konstruktywnie radzić sobie z wyzwaniami¹³⁶. Uspokajając umysł i ciało, medytacja redukuje pojawiający się pod wpływem prowokacji impuls do agresywnego odwetu¹³⁷.

Natura ludzkiej natury – uwagi na zakończenie

Na początku tego rozdziału wskazałem, że filozofowie i naukowcy dyskutują, czy ludzie są „naturalnie” agresywni czy raczej „naturalnie” łagodni. Po genialnych odkryciach Darwina i narodzinach ewolucyjnych podejść do wyjaśniania zachowań wahadło przechyliło się w stronę „naturalnej agresji”. Uważano, że agresja – między jednostkami i między grupami – jest użyteczna i konieczna dla przetrwania, ponieważ dominacja i krzywdzenie innych stanowią skuteczną metodę zapewniania sobie zasobów i partnerów seksualnych. Zoolog Konrad Lorenz¹³⁸ uważał, że agresja jest „zasadniczą częścią organizacji instynktów służących zachowaniu życia”.

Inni naukowcy byli sceptyczni. Antropolog Ashley Montagu¹³⁹ utrzymywał, że nadmierne upraszczanie i błędne interpretowanie teorii ewolucji doprowadziło przeciętnego człowieka do błędnego założenia, iż konflikt jest powszechny, ponieważ ma charakter konieczny i pozostaje prawem natury. Montagu uważał ten pogląd za wygodną wymówkę, po którą mogli sięgać bogaci przemysłowcy, by uzasadniać wykorzystywanie robotników: ostatecznie życie to walka, jest więc czymś zupełnie naturalnym, że przeżywa najsilniejszy i najagresywniejszy. Wskazywał, że zagrożeniem płynącym z takiego rozumowania jest to, że może się ono stać samospełniającą przepowiednią i prowadzić do ignorowania czy

umniejszania oczywistej wartości, jaką dla przetrwania stanowią zachowania nieagresywne i nienastawione na rywalizację.

Ponad 100 lat temu rosyjski uczony i reformator społeczny Piotr Kropotkin¹⁴⁰ – urodzony w rodzinie arystokratycznej – uznał, że współpraca i wzajemna pomoc mają ogromną wartość dla przetrwania większości form życia. Musieliśmy nauczyć się współpracować, by żyć w grupach, pisał, i jak wiele zwierząt społecznych w toku ewolucji wykształciliśmy zarówno skłonności prospołeczne, jak i te agresywne. Idee Kropotkina zostały w dużej mierze zignorowane, być może dlatego, że nie wpisywały się w ducha czasów czy w potrzeby beneficjentów rewolucji przemysłowej. Niemniej miał rację. Zdolność współpracy społecznych owadów, takich jak termyty, mrówki i pszczoły, została dobrze udokumentowana¹⁴¹ i jak zobaczyliśmy w rozdziale 2, dzisiaj wiemy, że współpraca jest tak samo zapisana w naszej biologii jak agresja.

A jednak przekonanie, że agresja jest przystosowawcza i korzystna, znajduje odzwierciedlenie w języku i podejściach do rozwiązywania problemów – i czyni nas ślepych na alternatywę, jaką stanowi możliwość współpracy. Ludzie zakładają, że te same mechanizmy, które popychają jednych do zabijania, u innych są siłą napędową „podboju” kosmosu, „wgryzania się” w skomplikowane równania matematyczne, „atakowania” problemów logicznych, „wypowiadania wojny” narkotekom, „walki” z chorobą czy „opanowania” uniwersum. To rozumowanie jest jednak osadzone w przesadnej definicji agresji. Zrównywanie niezwykłych osiągnięć i postępów z wrogością i agresją zaciemnia obraz. Można rozwiązać problem czy nabyć umiejętność bez krzywdzenia innych, a nawet bez próby podbijania ich. A metafory zamieniające wysiłki znalezienia terapii dla strasznych chorób i rozwiązania utrwalonych

problemów społecznych w „wojny” prowadzą do błędnej definicji problemu i dlatego ograniczają nasze możliwości poradzenia sobie z nim.

Trudno nam pojąć to rozróżnienie, ponieważ my, Amerykanie, zostaliśmy nauczeni, że sukces równa się zwycięstwo, a żeby robić coś dobrze, trzeba kogoś pobić. Jako kultura spełniamy się w rywalizacji, nagradzamy zwycięzców i gardzimy przegranymi. Przez dwa stulecia nasz system edukacji opierał się na rywalizacji. Z kilkoma wyjątkami, większość szkół nie uczy naszych dzieci, jak pokochać naukę; uczymy je dążenia do dobrych stopni i świetnych wyników testów¹⁴². Gdy redaktor sportowy Grantland Rice napisał: „Nie chodzi o to, czy wygrasz, czy przegrasz, ale o to, jak rozegrasz mecz”, z pewnością nie opisywał dominującego wątku amerykańskiego życia. Wyrażał nadzieję, że może jakoś uda nam się wyzbyć chorej fascynacji wygrywaniem za wszelką cenę i w zamian skupić na graniu z godnością, kompetencją i szczodrością ducha. Zaczynając od graczy małej ligi, którzy zalewają się łzami po przegranym meczu, po studentów na stadionach wykrzykujących: „Jesteśmy numerem jeden!”; od byłego prezydenta Lyndona Johnsona, którego ocena wojny w Wietnamie była najwyraźniej spaczona pragnieniem, by nie zostać „pierwszym amerykańskim prezydentem, który przegrał wojnę”, po trzecioklasistę z zawiścią i pogardą reagującego na kolegę z klasy, który znakomicie spisał się na sprawdzianie z arytmetyki, ujawniamy szokującą kulturową obsesję na punkcie zwycięstw. Vince Lombardi, legendarny trener drużyny Green Bay Packers, podsumował to słowami: „Zwycięstwo nie jest najważniejsze. To **jedyne**, co się liczy”. Zgodnie z tą filozofią cel, jakim jest zwycięstwo, uświęca wszelkie środki, nawet, jeśli chodzi tylko o mecz futbolowy – który przecież był kiedyś uważany za aktywność rekreacyjną.

Nie ulega wątpliwości, że rywalizacja i agresja są przystosowawcze – dla **niektórych** grup, w **niektórych** okolicznościach. Kiedy jednak tak się rozglądam i widzę świat pełen międzynarodowej, międzyrasowej i międzyplemiennej nienawiści i nieufności, bezsensowne rzezie, terroryzm czy codzienne strzelaniny, w których ginie wielu ludzi, a do tego arsenał broni jądrowej zdolny po wielokroć zniszczyć światową populację, uważam, że mam prawo kwestionować dzisiejszą wartość przystosowawczą takiego zachowania. Antropolożka Loren Eiseley¹⁴³ złożyła hołd naszym przodkom, ale ostrzegła przed naśladowaniem ich, pisząc: „Dzisiaj potrzeba nam nowych, łagodniejszych i bardziej tolerancyjnych ludzi niż ci, którzy wygrywali dla nas z lodem, tygrysem i niedźwiedziem”.

Dobra wiadomość jest taka, że chociaż nowoczesna broń umożliwia ludziom o wiele większą destrukcję, wygląda na to, iż współczesne społeczeństwo uczyniło nas psychologicznie mniej skłonnyymi od naszych przodków do wyżywania się w agresywnych zachowaniach. Współczesność pozwala nam współpracować i handlować z ludźmi spoza naszej rodziny, plemienia czy kraju; kupujemy ich produkty, rozkoszujemy się ich kuchnią i czytamy ich literaturę. Te społeczne i kulturowe wymiany umożliwiają nam wgląd w życie obcych ludzi w sposób przydający im człowieczeństwa i tym samym utrudniający krzywdzenie ich. Być może znajdziemy inne sposoby przywoływania tego, co Abraham Lincoln nazwał „lepszymi aniołami naszej natury”, i podążania za nimi.

Rozdział 7

Uprzedzenia

Jako młody profesor usłyszałem w radiu wywiad z Thurgoodem Marshall. Opowiedział tam historię, która wywarła na mnie potężny wpływ. Gdy Marshall był młodym prawnikiem pracującym dla Krajowego Stowarzyszenia na rzecz Popierania Ludności Kolorowej (National Association for the Advancement of Colored People, NAACP), wysłano go do małej miejscowości na południu, by bronił czarnoskórego mężczyznę oskarżonego o popełnienie poważnego przestępstwa. Kiedy dojechał na miejsce, przeżył szok i ogarnęło go przerażenie – oskarżony już nie żył, został zlinczowany przez wściekły biały tłum. Z ciężkim sercem Marshall wrócił na dworzec, by złapać powrotny pociąg do Nowego Jorku. Czekając, poczuł głód i dostrzegł na peronie budkę z jedzeniem. Ruszył w jej kierunku, ale zastanawiał się, czy podejść do głównej lady i zamówić kanapkę (co było jego prawem) czy raczej podejść od zaplecza (co było wtedy powszechne wśród Afroamerykanów mieszkających na południu). Zanim doszedł do budki, zbliżył się do niego wielki, zwalisty biały mężczyzna, patrzący podejrzliwie. Marshall uznał go za jakiegoś stróża prawa, ponieważ emanował pewnością siebie, a kieszeń jego spodni była wypchana, najwyraźniej przez broń.

„Hej chłopcze, co tu robisz?” – mężczyzna krzyknął do Marshalla. „Czekam na pociąg” – odparł prawnik.

Mężczyzna zachmurzył się, podszedł kilka kroków bliżej, i piorunując go wzrokiem, rzekł: „Nie dosłyszałem. Co powiedziałaś?”.

Marshall zdał sobie sprawę, że jego pierwsza odpowiedź nie była wystarczająco służalcza.

Powiedział: „Bardzo pana przepraszam, czekam na pociąg”.

Zapadła długa cisza, w trakcie której mężczyzna zlustrował go wzrokiem z góry na dół i z powrotem, po czym dodał: „Lepiej, żebyś złapał ten pociąg, chłopcze – i to szybko, bo w tym mieście słońce jeszcze nigdy nie zachodziło, świecąc na żywego czarnucha”.

Jak Marshall później wspominał, w tym momencie jego rozważania na temat sposobu zamówienia kanapki nabrały czysto teoretycznego charakteru. Odeszła go chęć jej kupienia i postanowił wsiąść do następnego pociągu – dokądkolwiek by jechał. Poza tym jakoś zupełnie nie czuł się już głodny¹.

Thurgood Marshall dotarł później na szczyt NAACP; w 1954 roku przemawiał przed Sądem Najwyższym Stanów Zjednoczonych w sprawie *Brown przeciwko Ministerstwu Edukacji*. Jego zwycięstwo zakończyło prawnie usankcjonowaną segregację rasową w szkołach publicznych. Następnie Marshall został wybrany do Sądu Najwyższego, gdzie godnie służył aż do przejścia w stan spoczynku w 1991 roku. Nie wiem, jakie były losy gościa z wypchaną kieszenią.

Czym jest uprzedzenie?

Uprzedzenie jest jednym z najczęstszych i najbardziej niepokojących stałych elementów ludzkich doświadczeń, a mimo to słabo je rozumiemy. Wielu białych sądzi, że takie opowieści jak przytoczona przez Marshalla są przykładem czasów dawno minionych, że współczesne społeczeństwo osiągnęło stan społeczeństwa „postrasowego”, ślepego na kolory skóry i sprawiedliwego. Ostatecznie wybraliśmy czarnoskórego prezydenta, a Oprah, Beyoncé i LeBron odnoszą takie sukcesy, że każdy zna ich imiona. I dzisiaj używanie słowa „czarnuch” jest właściwie zakazane.

Dlatego w badaniach opinii publicznej wielu ludzi podaje, że nie musimy się już martwić politykami chroniącymi bezbronnie mniejszości przed uprzedzeniami i dyskryminacją. Tak naprawdę, jeśli w ogóle, to staliśmy się już „**zbyt** wrażliwi, zbyt poprawni politycznie”². Taka perspektywa okazała się czymś więcej niż tylko akademicką debatą w 2013 roku. Wtedy bowiem Sąd Najwyższy uchylił kluczową ochronę wynikającą z ustawy o prawach wyborczych z 1964 roku, w której za nielegalne uznano powstrzymywanie Afroamerykanów od głosowania, a kluczową argumentacją było twierdzenie, że dyskryminacja należy już do przeszłości³.

Bez wątpienia możemy świętować postępy: wybór Baracka Obamy na prezydenta był czymś niewyobrażalnym w czasach Thurgooda Marshalla, kiedy to ludzie kolorowi i kobiety spychani byli do drugorzędnych ról, a małżeństwa przedstawicieli różnych ras były prawnie zakazane; gdy osoby homoseksualne uważano za „zboceńców” lub chorych psychicznie i w niektórych stanach zamykano w więzieniach, i gdy w południowych stanach wciąż stosowano lincze, aby terroryzować czarnoskórych. Badania opinii publicznej prowadzone w latach 60. XX wieku pokazywały, że biali aktywnie chcieli zwiększać dystans od Afroamerykanów – niemal 80% podawało, że wyprowadziłoby się ze swojej okolicy, gdyby zamieszkała w niej czarnoskóra rodzina. Dzisiaj 84% białych nie ma problemu z małżeństwami osób różnych ras, a liczba takich związków stale rośnie⁴.

A jednak mimo tych postępów żaden psycholog społeczny nie wierzy, że ludzie są w stanie być postrasowi czy że potrafią po prostu pozbyć się zniekształceń niczym płaszcza. Uprzedzenia, jak zobaczymy, są dla ludzkości niezbędne. W bardzo dosłowny sposób jesteśmy do nich stworzeni. Ponieważ uprzedzenia istnieją we wszystkich kulturach, można zakładać, że pomagały przeżyć naszym przodkom żyjącym

w społecznościach łowców-zbieraczy, czyniąc ich nieufnymi wobec obcych. Traktowanie obcych jako potencjalnych napastników jest lepszym sposobem na przetrwanie w świecie pełnym niebezpieczeństw niż uważanie ich za przyjaciół. Dlatego mimo że wiele naszych postaw i zachowań towarzyszących uprzedzeniom zmieniło się wraz z przeobrażeniami norm społecznych oraz ogólną poprawą relacji międzygrupowych, a polityka antydyskryminacyjna się utrwaliła, nasza naturalna inklinacja do uprzedzeń nie zmniejszyła się w porównaniu z jej nasileniem w latach 60. XX wieku – czy XIX wieku, czy XIV i tak dalej.

Po wyborze Obamy na prezydenta liczba grup hejterskich wzrosła trzykrotnie jako gwałtowna reakcja wobec zwiększającej się siły politycznej Afroamerykanów. W sieci setki tysięcy samozwańczych białych nacjonalistów wyrażało pogardę dla muzułmanów, homoseksualistów, czarnych, Meksykanów, żydów i liberałów⁵. Tu i za granicą terroryści mordowali tysiące niewinnych ofiar, deklarując wszem wobec swoje przywiązanie do państwa islamskiego, a tym samym szerząc strach i podejrzliwość wobec muzułmanów jako grupy⁶. W 2015 roku 21-letni głosiciel wyższości rasy białej zamieścił nienawistny manifest, przedstawiający go z flagą konfederatów, zanim zastrzelił dziewięciu Afroamerykanów biorących udział w nabożeństwie w Południowej Karolinie. Jak powiedział prezydent Obama w wywiadzie po strzelaninie: „Nie chodzi o to, że publiczne używanie słowa «czarnuch» jest niegrzeczne. To nie jest miara tego, czy rasizm wciąż istnieje czy nie. To nie jest kwestia jawnej dyskryminacji. Społeczeństwa nie wymazują w ciągu jednej nocy wszystkiego, co działo się przez ostatnie 200 do 300 lat”⁷.

Rzeczywiście niedawna amerykańska historia mocno przypomina, że rasizm, seksizm i wiele innych **izmów** ot tak sobie nie znika. I tak długo,

jak długo mamy uprzedzenia, będą się pojawiali politycy chcący zbić na nich kapitał – a przez przykład, jaki dają, sprawiają, że inni czują się usprawiedliwieni w swojej nienawiści. Kampania i prezydentura Donalda Trumpa jest naznaczona licznymi jawnie wrogimi wyzwiskami pod adresem kobiet, muzułmanów, Latynosów i ludzi niepełnosprawnych. A tak wyjaśniał swoje komentarze: „Ja po prostu najzwyczajniej nie mam czasu na poprawność polityczną. I będę z wami szczery, ten kraj też nie ma na to czasu”⁸. Kraj najwyraźniej słuchał. Oto próba amerykańskich uprzedzeń, które trafiły na nagłówki po wyborze Trumpa na urząd prezydencki:

- W lutym 2017 roku Dyne Suh, studentka prawa na UCLA, zarezerwowała w Airbnb domek na bardzo jej potrzebne wakacje z przyjaciółmi. Podczas podróży w śnieżycy, w ostatniej chwili dostała SMA-a od właściciela domku, który anulował jej rezerwację. Gdy złożyła reklamację i wysłała zrzuty ekranu umowy najmu, jej potencjalny gospodarz odpisał: „Nie wynajęłbym ci nawet, gdybyś była ostatnim człowiekiem na Ziemi. Jedno słowo mówi wszystko: Azjaci”. Gdy Suh zagroziła zgłoszenie dyskryminacji w serwisie Airbnb, mężczyzna odpisał: „Proszę bardzo [...]. Właśnie dlatego mamy Trumpa”⁹.
- Stryczek, symbol nietolerancji i nienawiści wobec Afroamerykanów, znów stał się powszechny w 2017 roku. Po delegalizacji niewolnictwa stryczki służyły do linczowania tysięcy czarnoskórych i praktyka ta utrzymywała się do późnych lat 60. XX wieku. Ich ponowne pojawienie się stanowi dla Afroamerykanów straszny przekaz: **nienawidzimy was i chcemy widzieć was martwymi**. Po wyborach stryczki zaczęły się pojawiać w wielu miejscach publicznych, w tym w Muzeum w National Mall, w galerii w Narodowym Muzeum Historii i Kultury Afroamerykańskiej, w szkole podstawowej, w szkole średniej,

przed domem bractwa osób czarnoskórych i na kampusie American University dzień przed przejęciem przez pierwszą czarnoskórą kobietę prezydencji tamtejszego Student Government Association¹⁰.

- W maju 2017 roku w Portland w stanie Oregon pierwszego dnia ramadanu (świętego miesiąca muzułmanów) Jeremy Joseph Christian dostrzegł dwie kobiety siedzące obok siebie w podmiejskim pociągu, jedna z nich nosiła hidżab. Zaczął wściekle wykrzykiwać antymuzułmańskie wyzwiska. Gdy dwóch mężczyzn interweniowało i chciało go uspokoić, śmiertelnie dźgnął ich nożem, trzeciego ranił, po czym wyskoczył z pociągu¹¹.
- W lipcu 2017 roku prezydent samodzielnie ogłosił zakaz służenia w wojsku w jakiegokolwiek roli dla wszystkich osób transpłciowych. Zmienił tym samym politykę Pentagonu, który w 2016 roku uchylił długo obowiązujący zakaz odnośnie do szacowanych 16 tysięcy transpłciowych mężczyzn i kobiet służących w amerykańskiej armii.
- W sierpniu 2017 roku w Charlottesville w stanie Virginia neonaziści, Ku Klux Klan, ruch *alt-right* i inni głosiciele wyższości białej rasy zorganizowali wiec. Obecne były banery ze swastykami i symbole konfederatów, uczestnicy marszu *unite the right* (zjednoczyć prawicę) wykrzykiwali hasła o „odebraniu kraju” wszystkim rasowym i etnicznym grupom, którymi gardzą. Jeden z neonazistów wjechał samochodem w kontrmanifestację, zabijając kobietę i raniąc 19 osób.

Podobnie jak agresja, uprzedzenia są dla natury ludzkiej endemiczne. Pojawiają się i zanikają cyklicznie wraz ze zmianami warunków społecznych. Jawne wyrażanie uprzedzeń może być ograniczane przez normy kulturowe i prawa antydyskryminacyjne – lub wzmacniane ujawnianą publicznie przez innych nietolerancją – ale uprzedzenia nigdy

całkowicie nie znikają. Im lepiej zrozumiemy ich naturę, tym większe zyskamy szanse na minimalizowanie naszych bardzo ludzkich skłonności do żywienia uprzedzeń wobec innych. Czym jest uprzedzenie? Skąd się bierze? Jak działa na ludzi? Co możemy zrobić, żeby je ograniczyć? Psychologia społeczna wypracowała kilka użytecznych odpowiedzi.

Pozwól, że zacznę od definicji. Psychologowie społeczni definiowali **uprzedzenie** (*prejudice*) na wiele sposobów, ja jednak przedstawię je jako negatywną postawę wobec wszystkich członków różniącej się grupy, spowodowaną wyłącznie ich przynależności do niej. Uprzedzenie jest złożone. Jak każda postawa ma charakter częściowo **poznawczy**, częściowo **emocjonalny** i częściowo **behawioralny**. Dlatego gdy mówimy, że ktoś jest uprzedzony wobec osób homoseksualnych, mamy na myśli to, że hołduje przyjętym z góry założeniom na ich temat, żywi negatywne uczucia i ujawni skłonność do zachowywania się wobec nich w sposób nieprzychylny czy wrogi. I jak każda postawa, uprzedzenie oddziałuje na nasze zachowanie i samo podlega wpływom tegoż.

Poznawczy składnik uprzedzenia: stereotypy

Niektóre uprzedzenia mają przede wszystkim charakter poznawczy, zakorzeniony w błędnych informacjach i przeważnie dość łatwo je zmienić. Powiedzmy, że jesteś uprzedzony do odwiedzenia Islandii, ponieważ, no cóż, jest tam lodowato zimno. Ale kiedy ci powiem, że to piękna wyspa pełna zielonych pagórków, zawdzięczająca swoją nazwę norweskim odkrywcom, którzy nie chcieli, by ktokolwiek pojawił się tam za nimi, twoje uprzedzenie zapewne wyparuje. Niestety większość uprzedzeń nie daje się tak łatwo zmienić.

Tak samo jak organizujemy świat fizyczny, tak samo grupujemy ludzi według istotnych charakterystyk. Grupowanie obiektów lub ludzi według kluczowych cech nazywamy **kategoryzacją** i jest to proces o zasadniczym znaczeniu dla poznania. Dzieci zaczynają tworzyć kategorie niemal z chwilą przyjścia na świat¹². Noworodki nie ujawniają preferencji dla twarzy tej czy innej rasy, ale jeśli żyją w warunkach „monorasowych”, w wieku trzech miesięcy zaczną wykazywać preferencje dla twarzy własnej rasy¹³. Jeżeli nieustannie mają kontakt z twarzami przynajmniej dwóch ras, taka preferencja się nie wykształca. Nie jesteśmy zatem zaprogramowani, by kategoryzować ludzi według rasy jako takiej, mamy natomiast ogólniejszą predyspozycję do lubienia osób do nas podobnych i zachowywania rezerwy wobec tych, którzy się różnią. Fundamentalną kategorią dla zwierząt społecznych jest **my albo oni**. Już w młodym wieku potrafimy kategoryzować według płci, wieku i rasy, czyli charakterystyk łatwo widocznych. Później **uczymy się** sięgać po etniczność, orientację seksualną, religię, poglądy polityczne i inne mniej widoczne, ale znaczące kategorie, by decydować, kto jest **my**, a kto **oni**. Kategoryzacja nie prowadzi automatycznie do uprzedzeń, ale może być pierwszym krokiem na tej drodze.

Kiedy już podzielimy świat na kategorie, często sięgamy po etykiety podsumowujące istotę grupy – stereotyp. **Stereotyp** (*stereotype*) odzwierciedla przekonanie, że konkretny atrybut jest charakterystyczny dla całej grupy, niezależnie od rzeczywistego zróżnicowania jej członków. Walter Lippmann, wybitny dziennikarz, który po raz pierwszy użył tego pojęcia, opisał różnicę między rzeczywistością – „światem tam na zewnątrz” – a „małymi obrazkami w naszych głowach”¹⁴. Posługiwanie się stereotypami to przyzwolenie, by te małe obrazki zdominowały nasze myślenie, uogólniły oczekiwania i ukształtowały narrację, jaką tworzymy

na temat ludzi i ich zachowań. Przyjrzyj się obrazom, które przychodzą na myśl na hasła „cheerliderka”, „informatyk”, „czarnoskóry muzyk” czy „terrorysta” – łatwe, co? W głowach mamy całe mnóstwo obrazów o różnych rodzajach ludzi. W danej kulturze obrazy te są wspólne za sprawą kontaktów społecznych i mediów. Zdziwiłbym się, gdyby twój obraz informatyka był bardzo odmienny od mojego: najpewniej mężczyzna, najpewniej nerd, najpewniej introwertyk. Zdziwiłbym się, gdybyś myśląc o informatyku, miał przed oczami Latynoskę, a czarnoskóry muzyk z twoich wyobrażeń dyrygowałby orkiestrą symfoniczną, terrorysta byłby zaś białym nastolatkiem z Południowej Karoliny.

Gdy się nad tym zastanowimy, wiemy przecież, że cheerlidingiem zajmują się też chłopcy, Latynoski są programistkami, czarnoskórzy bywają muzykami klasycznymi i że na własnym podwórku dochowaliśmy się białych terrorystów. A jednak często się nad tym nie zastanawiamy. Jesteśmy poznawczymi skąpcami, którzy szybko kategoryzują ludzi zgodnie z tym, co uznają za normatywne lub typowe. Ponieważ świat jest zbyt skomplikowany, byśmy mogli wykształcać zróżnicowane postawy wobec wszystkiego i wszystkich, wykształcamy eleganckie, dokładne narracje na temat **własnej** grupy i wszelkich wariacji dostrzeganych wśród ludzi do niej należących, jednocześnie polegając na prostych, schematycznych przekonaniach o innych grupach. W starannie kontrolowanych eksperymentach potwierdzono, że funkcją stereotypów jest oszczędzanie energii. W jednym z nich Galen Bodenhausen¹⁵ prosił grupę „skowronków”, którym najlepiej myśli się rano, o ocenę przypadku potencjalnego oszusta podczas egzaminu. Uczestnicy byli bardziej skłonni powiedzieć, że oszust był winny, gdy opisano go jako sportowca – ale robili to przede wszystkim wtedy, kiedy zostali proszeni o ocenę wieczorem, gdy ich myślenie nie było już na najwyższym poziomie.

U „sów” stwierdzono zależność odwrotną – te osoby częściej sięgały po stereotyp, że sportowcy kiepsko się uczą, o poranku.

Wbrew powszechnym opiniom stereotypy są często trafne i jako takie mogą być przystosowawczą, szybką metodą radzenia sobie ze złożonością¹⁶. Rzeczywiście, Lee Jussim ze współpracownikami wykazał¹⁷, że trafność stereotypów jest jednym z najmocniejszych i najrzetelniejszych wyników badań w psychologii społecznej, mimo częstego założenia, że zawsze wiodą na manowce. I to ma sens. Gdyby sięganie po stereotypy ciągle prowadziło do błędów, po cóż miałyby przetrwać jako centralna charakterystyka naszego funkcjonowania poznawczego? Wiele stereotypów odzwierciedla rzeczywistość wystarczająco dobrze, by spełniać pomocną i przystosowawczą funkcję i chronić nas przed kłopotami. Na przykład zdecydowanie najczęściej przemocy dopuszczają się młodzi mężczyźni. Jeśli więc idziesz samotnie późną nocą ciemną aleją i usłyszysz za sobą kroki, zareagowanie silniejszym strachem na widok młodego mężczyzny niż mężczyzny starszego lub kobiety będzie w pełni uzasadnione. Podobnie, niektóre grupy radzą sobie w szkole lepiej od innych i jeśli sięgniemy po stereotypy etniczne, aby przewidzieć, które grupy będą przeciętnie lepsze, zrobimy to trafnie.

Niemniej takie przewidywania, choć dokładne, mogą być żałośnie niepełne, gdyż nie mówią absolutnie nic o **przyczynach** zaobserwowanych różnic. Jeżeli twój stereotyp etniczny doprowadzi cię do wniosku, że uczniowie azjatyccy poradzą sobie lepiej niż latynosczy w matematycznej części testu SAT (Scholastic Assessment Test, standaryzowany test dla uczniów szkół średnich w USA – przyp. tłum.), zapewne będziesz mieć rację. Jako grupa uczniowie z Azji mają lepsze wyniki w testach matematycznych niż uczniowie latynosczy (i czarni, i biali). Jeżeli jednak

ten stereotyp wzbudzi w tobie przekonanie, że wyniki są odzwierciedleniem niezmiennych różnic genetycznych w zakresie inteligencji czy zdolności matematycznych, możesz się mylić¹⁸.

Co więcej, stereotypy mogą wprowadzać nas w błąd, gdy będziemy je odnosić do konkretnego członka grupy, co może być niesprawiedliwe i potencjalnie krzywdzące – nawet jeśli stereotyp jest pozytywny. Amerykanie azjatyckiego pochodzenia często uważani są za „modelową mniejszość”, kulturę ludzi ciężko pracujących, ambitnych, inteligentnych i doskonałych z matematyki. Co jednak w sytuacji, gdy konkretny azjatycki uczeń nie lubi matematyki lub potrzebuje pomocy, by poradzić sobie na zajęciach¹⁹? Jeden ze studentów Joshuy przyznał, że jako Chińczyk nieznoszący matematyki doświadczył wielu zawstydzających sytuacji, w których czuł się zakłopotany i „wyjątkowo głupi”, ponieważ oczekiwano od niego „naturalnych” nieprzeciętnych zdolności w tej dziedzinie. Nauczyciele często zakładali, że jest znużony lub leniwy; inni uczniowie podczas testów z matematyki czy przedmiotów ścisłych chcieli siedzieć obok niego, żeby spisywać odpowiedzi – sobie na pohybel. Inny chiński student dodał: „Ludzie uważają, że nie mam kłopotów w szkole, jakbym był jakimś robotem wyzbytym uczuć i problemów. Jakbym nie czuł bólu. To prowadzi do potwornej samotności”. Nawet ogólnie niewinne czy pochlebne stereotypy mogą zatem czasami wprowadzać w błąd, gdyż żaden stereotyp nie charakteryzuje każdego członka grupy.

Eksperymenty pokazują, że kiedy pozyskamy już jednoznaczną i konkretną informację na temat danej osoby, chętnie porzucamy stereotypy mające określać tego człowieka²⁰. Kiedy się dowiemy, że nasz chiński kolega nie cierpi matematyki i nie jest w niej dobry, nie potrzebujemy stereotypu matematycznego geniusza, gdy o nim myślimy. Ostatecznie ludzie są zmotywowani do rozumienia innych i informacje specyficzne dla

konkretnej osoby są często bardziej wartościowe niż stereotypy, by sprawnie poruszać się w sieci naszych społecznych kontaktów z daną „kategorią”. Natomiast kiedy nie wiemy zbyt dużo o tej osobie, stereotyp o grupie, do której należy, może wpływać na nasze osądy i oceny jej charakteru czy zachowań, i w takim stopniu, w jakim ten stereotyp nie jest właściwy dla tego konkretnego członka grupy, będzie prowadził do nieporozumień i kłopotów dla obu stron.

Właśnie dlatego, mimo ogólnej trafności i użyteczności stereotypów, psychologowie społeczni skupili się na ich ciemnej stronie, na przypadkach, w których zniekształcają rzeczywistość, usprawiedliwiają dyskryminację, generując konflikty czy rozniecając uprzedzenia, jak wtedy, gdy jedna grupa etniczna uzna drugą za „leniwą” czy „skorą do przemocy”. Poza tym, wrzucając do jednego worka wszystkich „Angoli” czy „Azjatów”, „Latynosów” czy „czarnych”, ludzie często popełniają kolejne błędy. Istnieje 20 krajów, w których mówi się po hiszpańsku, każdy z nich ma własną kulturę, tożsamość i powody do dumy. A jednak w Stanach Zjednoczonych ludzie pochodzący z Hiszpanii, Portoryko, Peru, Kuby czy Dominikany uznawani są za Meksykanów. Nawet niewinne czy korzystne stereotypy mogą pozbawiać nas indywidualności, kultury i człowieczeństwa.

Eksperymenty laboratoryjne pokazują, jak mocno stereotypy są w nas zakorzenione. W jednym z badań Jeff Stone z zespołem²¹ prosił studentów o wysłuchanie 20-minutowej relacji audio z uczelnianego meczu koszykówki. Polecono, by się skupili na jednym z graczy, nazwanym „Mark Flick”. Pozwolono im też obejrzeć teczkę zawierającą informacje o nim, w tym jego zdjęcie. Połowie uczestników pokazano fotografię Afroamerykanina, inni widzieli mężczyznę białego. Po wysłuchaniu nagrania z meczu studenci mieli ocenić poziom gry Flicka. Ich oceny

odzwierciedlały utrwalone stereotypy: studenci zakładający, że Flick był Afroamerykaninem, przypisywali mu większe naturalne zdolności sportowe i rozegranie lepszego meczu niż ci, którzy sądzili, że jest biały – oni z kolei przypisali mu większą szybkość i lepszą technikę.

Stereotypy działają na nas również wtedy, kiedy dotyczą naszej grupy. Birt Duncan²² pokazywał ludziom film, na którym kłóci się dwóch mężczyzn – czarny i biały. W pewnym momencie jeden z nich popycha drugiego. Duncan odkrył, że ludzie interpretują popchnięcie inaczej w zależności od tego, kto się go dopuścił. Jeśli to czarny popchnął białego, częściej uznawali to za agresję; gdy biały popchnął czarnego, częściej pojawiały się komentarze, że stało się to dla żartu. To uprzedzenie – postrzeganie tego samego gestu jako brutalniejszego, gdy sprawcą jest osoba czarnoskóra – ujawniało się również wtedy, gdy osoby oceniające były czarne.

Stereotypy, seksizm i płęć

Każdy wyznaje jakieś stereotypy na temat kobiet i mężczyzn – niektóre są pozytywne, inne negatywne. Kobiety uważane są za bardziej empatyczne i gadatliwe, mężczyźni – za bardziej kompetentnych i agresywnych²³. Ale stereotypy związane z płcią, jak wszystkie stereotypy, wyolbrzymiają różnice **między** obiema grupami i ignorują różnice w zakresie cech osobowości i zdolności **wewnątrz** każdej z nich²⁴. Czy kobiety naprawdę są „bardziej empatyczne” od mężczyzn? Które kobiety? Empatyczne wobec kogo? Kobiety wcale nie są bardziej empatyczne od mężczyzn wobec swoich wrogów, a mężczyźni mogą ujawniać ten sam poziom empatii w odniesieniu do ранego dziecka. Gdy zachowania kobiet i mężczyzn poddamy systematycznej obserwacji w różnych okolicznościach, zobaczymy, że płcie nie różnią się między sobą w zakresie

zdolności zarówno odczuwania, jak i okazywania empatii innym²⁵. Weźmy poppsychologiczny stereotyp, że kobiety są „bardziej gadatliwe” od mężczyzn. James Pennebaker z zespołem podłączył grupę mężczyzn i kobiet do dyktafonów, które zapisywały rozmowy prowadzone w codziennych sytuacjach. Obie płcie wypowiadały każdego dnia przeciętnie około 16 tysięcy słów. Najwyraźniej jedni ludzie mówią więcej niż inni, nie istnieje jednak ogólna różnica między płciami; stereotyp, że to kobiety są bardziej gadatliwe, jest po prostu błędny²⁶.

Nawet pozytywne stereotypy dotyczące kobiet mogą być poniżające – i mieć negatywne skutki. W badaniu, którym objęto 15 tysięcy mężczyzn i kobiet z 19 nacji, Peter Glick i Susan Fiske²⁷ odkryli, że na całym świecie seksizm przybiera dwie podstawowe formy, które określili jako **seksizm wrogi** (*hostile sexism*) i **seksizm życzliwy** (*benevolent sexism*). Wrodzy seksiści żywią negatywne stereotypy wobec kobiet: są gorsze od mężczyzn, ponieważ z natury są mniej inteligentne, kompetentne, odważne, uzdolnione matematycznie i w zakresie nauk ścisłych, i tak dalej. Życzliwi seksiści wierzą w stereotypy pozytywne: kobiety są od mężczyzn miłsze, bardziej empatyczne i troskliwe. Obie formy seksizmu zakładają jednak, że kobiety są płcią słabszą: seksiści życzliwi mają skłonność do idealizowania kobiet, patrzenia na nie z perspektywy romantycznej, podziwiania ich w roli kucharek i matek oraz dążenia, by je chronić. Romantyczne? Może, ale też protekcyjne. Glick i Fiske pokazali, że obie formy seksizmu legitymizują dyskryminowanie kobiet, spychanie ich do stereotypowo tradycyjnych ról – ostatecznie przecież potrzebują „ochrony” – i usprawiedliwiają dominację mężczyzn w pracy czy polityce²⁸.

Stereotypy na temat kobiet mogą mieć zaskakujące, nawet podstępne konsekwencje. W latach 1950–2012 ponad dwukrotnie więcej ludzi zginęło w huraganach noszących żeńskie imiona niż w tych nazwanych imionami

męskimi. Dlaczego? Kiju Jung i zespół²⁹ uważają, że ludzie mniej się boją huraganów noszących imiona żeńskie niż męskie, podejmują więc mniej działań zaradczych, niż powinni. Hipoteza była interesująca, jednak wnioski z badania okazały się błędne z dwóch głównych powodów: (1) badanie objęło huragany z czasu (1950–1978), w którym używano wyłącznie żeńskich imion, oraz (2) różnica w liczbie zgonów spowodowanych przez huragany „różnej płci” wynikała z bardzo małej liczby bardzo gwałtownych zjawisk. Czyli prawdziwe dane były sugestywne, ale wnioski wyciągane na ich podstawie na pewno nie miały charakteru rozstrzygającego – i jak już wiesz, właśnie dlatego przeprowadzamy eksperymenty. W celu eksperymentalnego przetestowania swojej teorii badacze poprosili uczestników o przewidywanie siły dziesięciu huraganów, z których połowa miała imiona żeńskie, połowa zaś męskie. Badani uważali, że „męskie” huragany będą intensywniejsze od „żeńskich” – ich zdaniem huragan Aleksander jest groźniejszy od huraganu Aleksandra. Zgłaszali też większą gotowość do ewakuowania się, gdyby nadchodzący huragan nazywał się Christopher niż wtedy, gdyby opisywanym dokładnie tak samo kataklizmem była Christina.

Emocjonalny składnik uprzedzenia: przeczucia i nienawiść

W swojej klasycznej publikacji *The Nature of Prejudice* Gordon Allport przedstawił taką oto rozmowę jako ilustrację fundamentalnego problemu z uprzedzeniami:

Pan X: Problem z żydami polega na tym, że troszczą się wyłącznie o swoją grupę.

Pan Y: Ale dane z lokalnego funduszu pomocowego pokazują, że proporcjonalnie do ich liczby byli hojniejsi wobec lokalnych organizacji charytatywnych niż nieżydzi.

Pan X: To pokazuje, że zawsze starają się wkupić w łaski i wtrącać w sprawy chrześcijan. Nie myślą o niczym innym, tylko o pieniądzach. Właśnie dlatego tak wielu żydów to bankierzy.

Pan Y: Ale najnowsze dane pokazują, że odsetek żydów w sektorze bankowym jest marginalny, o wiele niższy niż nieżydów.

Pan X: I właśnie o to chodzi. Oni nie starają się wykonywać szanowanych zawodów. Są tylko w przemyśle filmowym i prowadzą kluby nocne³⁰.

Tak naprawdę uprzedzony pan X mówi: „Nie zawracaj mi głowy faktami, ja już podjąłem decyzję”. Nie podejmuje nawet próby dyskusowania z danymi, które przedstawia pan Y. Albo zniekształca fakty, by przemawiały za jego niechęcią wobec żydów, albo je ignoruje, przechodząc do nowej linii ataku. Człowiek głęboko uprzedzony jest zasadniczo odporny na informacje sprzeczne ze stereotypami, którym hołduje. Znany prawnik Oliver Wendell Holmes Jr. porównał kiedyś umysł osoby nietolerancyjnej do źrenicy oka: „Im więcej kierujesz na nią światła, tym bardziej się zamyka”³¹.

Dlaczego? Drugi składnik uprzedzenia ma charakter emocjonalny, zakorzeniony w przeczuciach, w „trzewiach”, i opiera się racjonalnej argumentacji. Jak ujął to Allport, „pokonane intelektualnie, uprzedzenia trwają emocjonalnie”. Właśnie dlatego próba przekonania kogoś za pomocą argumentów do porzucenia uprzedzeń często jest skazana na niepowodzenie; takie przekonania rzadko kiedy osadzone są w logice, więc rzadko też się jej podają. Tak naprawdę emocjonalne korzenie uprzedzeń często skutkują wzajemnie wykluczającymi się stereotypami i atrybucjami. Na przykład w hitlerowskich Niemczech i w Argentynie Żydzi byli prześladowani za to, że są komunistami, natomiast w Związku Radzieckim uważano ich za chciwych, antykomunistycznych kapitalistów. Prześladowcy nienawidzili ich za to, że są zbyt świeccy i zbyt mistyczni, słabi i nieudolni i (w jakiś sposób) wystarczająco potężni, by zdominować świat³². Emocjonalny element uprzedzenia przejmuje stery, a logiczne argumenty pojawiają się później, by dokonać racjonalizacji. Innymi słowy, ludzie nie zdecydowali się nienawidzić i atakować Żydów za to, że byli

komunistami; nazwali ich komunistami, ponieważ ich nienawidzili. Widać tu dwa odrębne cele, którym służą stereotypy: zapewniają informacyjne skróty pozwalające oszczędzić energię oraz po fakcie racjonalizują odczucia płynące z uprzedzeń³³.

Neuronaukowcy społeczni badają, jakie części mózgu mogą uczestniczyć w kształtowaniu stereotypów, utrzymywaniu się uprzedzeń oraz odczuć odrazy, złości czy lęku wobec grupy etnicznej lub napiętnowanej³⁴. W serii badań pod kierunkiem Elizabeth Phelps³⁵ zdjęcia ludzi czarnych i białych pokazywano Afroamerykanom i białym, jednocześnie skanując ich mózgi. Odkryto zwiększoną aktywność ciała migdałowatego (mózgowej struktury łączonej ze strachem i innymi negatywnymi emocjami) na widok fotografii członków grupy obcej i aktywność niemal niezmienną na widok fotografii członków grupy własnej. Te różnice wywołują poczucie zaniepokojenia czy zagrożenia, które nasze świadome umysły następnie przepracowują, aby dokonać oceny czy racjonalizacji. Uzyskane wyniki wcale nie znaczą, że uczestnicy byli „uprzedzeni” wobec członków innej grupy czy że ciało migdałowate jest mózgowym „ośrodkiem uprzedzeń”. W podobnym eksperymencie, gdy uczestnicy rejestrowali twarze po prostu jako ludzi lub jako element prostego testu wzrokowego, nie zaś jako członków kategorii **czarni**, ich ciała migdałowate nie ujawniały zwiększonej aktywności³⁶. Wygląda na to, że mózg jest zaprojektowany do zauważania różnic, natomiast wszelkie negatywne skojarzenia z nimi zależą od kontekstu i procesów uczenia się³⁷.

Wszyscy jesteśmy w jakimś stopniu uprzedzeni, czy to wobec grup etnicznych, narodowych czy rasowych, albo osób o odmiennej od naszej orientacji seksualnej, wobec określonych miejsc w kraju, a nawet konkretnych potraw. W naszej kulturze raczej nie je się owadów i uznaje to za dość obrzydliwe. Załóżmy, że pan Y mówi ci, że gąsienice albo skorki

stanowią doskonałe źródło białka i kiedy się je dobrze przyrządzi, są wprost przepyszne. Pognasz do domu, by usmażyć sobie porcyjkę? Wątpię. Twoja reakcja emocjonalna wobec jedzenia owadów, tak samo jak pana X, zapewne zmotywuje cię do znalezienia innego powodu uprzedzenia, na przykład że owady są brzydkie. Ostatecznie w naszej kulturze jemy tylko piękne stworzenia – jak homary!

Behawioralny składnik uprzedzeń: dyskryminacja

Uprzedzenia często prowadzą do **dyskryminacji** (*discrimination*), niesprawiedliwego traktowania członków piętnowanej grupy. Choć większość postaci jawnej dyskryminacji w szkołach i miejscach pracy jest dziś w Stanach Zjednoczonych zakazana, to jednak uprzedzenia mimo wszystko dają o sobie znać behawioralnie w subtelny, lecz istotny sposób. Celem dyskryminacji był już chyba każdy: niscy mężczyźni, ludzie starzy, osoby niepełnosprawne czy grube. Mimo że niemal 40% amerykańskiego społeczeństwa spełnia kryteria otyłości³⁸, ludzie z nadwagą często są obiektem żartów, docinków i upokorzeń. Są rzadziej niż osoby szczupłe zatrudniani i awansowani, rzadziej też dostają właściwą opiekę medyczną. Dyskryminacja ze względu na masę ciała jest jednym z nielicznych „akceptowalnych” uprzedzeń, zapewne dlatego, że – często błędnie – otyłość jest uważana za coś, co podlega kontroli jednostki³⁹.

Nawet jeśli dyskryminowanie jakiejś grupy zostaje uznane za nielegalne, może się nadal utrzymywać. W 2015 roku Sąd Najwyższy uznał małżeństwa jedнопłciowe, co było ogromnym sukcesem ruchu LGBTQ (*lesbians, gays, bisexuals, transgenders, queers*) na drodze do pełnej akceptacji. Niemniej osoby homoseksualne i transpłciowe wciąż są ofiarami uprzedzeń i dyskryminacji. W badaniu z 2016 roku homoseksualni

uczniowie i uczennice szkół średnich byli trzykrotnie bardziej narażeni od uczniów i uczennic heteroseksualnych na gwałty czy inne formy przemocy na randkach; ponad jedna trzecia zgłaszała doświadczenia przemocy w szkole; 40% poważnie rozważało samobójstwo, a 29% podjęło taką próbę w ciągu 12 miesięcy poprzedzających badanie⁴⁰.

Dyskryminacja rasowa i etniczna

Od pierwszych dni istnienia Stanów Zjednoczonych kraj był nękany dyskryminacją rasową. Jak już pisałem, sytuacja pod wieloma względami bardzo się poprawiła, niemniej dyskryminacja nadal się utrzymuje, przyjmując często nieoczywiste formy. W szkołach czarnoskóre dzieci są zawieszane trzykrotnie częściej od białych, nawet w przedszkolach – i to wcale nie dlatego, że zachowują się agresywniej czy bardziej dezorganizują pracę placówki⁴¹. Czyny, przez które czarni uczniowie zostają zawieszeni, są zasadniczo mniej poważne i bardziej nieokreślone niż te skutkujące zawieszeniem uczniów białych. Na przykład uczniowie czarni i biali są podobnie karani za konkretne przewiny, takie jak palenie papierosów, samowolne opuszczenie szkoły, obsceniczny język czy niszczenie mienia, ale czarni częściej wpadają w tarapaty za subiektywne zniewagi w rodzaju braku szacunku, hałasowania, ujawniania niebezpiecznej postawy czy wystawiania na ulicy⁴². Nauczyciele często odwołują się do swoich negatywnych stereotypów o czarnoskórych dzieciach, decydując, że ich niejednoznaczne zachowania są gorsze niż faktycznie. W jednym z eksperymentów badacze pokazywali nauczycielom film przedstawiający czterech uczniów podczas zabawy: czarnego chłopca i czarną dziewczynkę oraz białego chłopca i białą dziewczynkę. Poproszono, by starali się wychwycić ich potencjalnie problematyczne zachowania, których w rzeczywistości w filmie nie było – dzieci bawiły się bez żadnego

incydentu. Technologia śledzenia ruchu gałek ocznych, pozwalająca dokładnie określić, na czym skupiała się uwaga nauczycieli, pokazała, że wszyscy oni, i biali, i czarni, zdecydowanie więcej czasu poświęcili obserwacji dzieci czarnoskórych, zwłaszcza chłopca⁴³.

Niestety dyskryminacja rasowa szaleje w organach ścigania. Afroamerykanom w o wiele większym stopniu niż białym grozi aresztowanie, skazanie i pozbawienie wolności za te same przestępstwa. Posiadanie kokainy w postaci cracku, która jest bardziej dostępna w społecznościach Afroamerykanów, zagrożone jest wyższymi karami niż posiadanie kokainy w proszku, powszechniejszej w społecznościach białych – chociaż chodzi o jedną i tę samą substancję⁴⁴. Biali nadużywają narkotyków zdecydowanie częściej niż ludzie z mniejszości, są jednak rzadziej aresztowani, skazywani i karani⁴⁵. Z ogólnie licząc, 1,4 miliona amerykańskich mężczyzn osadzonych w zakładach karnych 40% to czarnoskórzy, 30% zaś – Latynosi. W książce *The new Jim Crow: Mass incarceration in the age of colorblindness* profesorka prawa Michelle Alexander podaje, że dzisiaj liczba czarnych mężczyzn za kratami lub pod nadzorem wymiaru sprawiedliwości jest wyższa niż liczba niewolników w 1850 roku⁴⁶. Analizy policyjnych kartotek⁴⁷ pokazują, że czarni i latynoscycy podejrzani są zatrzymywani, szarpani, zakuwani w kajdanki i aresztowani niemal czterokrotnie częściej niż biali posądzani o to samo „podejrzane” zachowanie. W badaniach pod kierunkiem Philipa Goffa studenci i policjanci oceniali podejrzanych o przestępstwo młodych czarnoskórych, białych i Latynosów i byli proszeni o oszacowanie ich wieku i winy. Czarnoskórych chłopców oceniano jako istotnie starszych i mniej niewinnych niż białych, uczestnicy uważali również, że użycie siły przez policję jest w ich przypadku bardziej uzasadnione. Jeden z afroamerykańskich studentów Joshuy, prymus, absolwent nowojorskiej

szkoły społecznej, tak opisał swoje relacje z policją: „Jeśli jest ciepło, a ja mam na sobie tylko mundurek szkolny, dają mi spokój. Ale jeśli robi się chłodniej, i nałożę bluzę z kapturem, nagle staję się gangsterem i rzucają się na mnie w poszukiwaniu narkotyków i broni”.

Eksperymenty terenowe pokazują rolę rasy w procesach rekrutacyjnych. Podczas ubiegania się o pracę aplikanci z „czarnymi” imionami, jak DeShawn lub Queenisha, są rzadziej zapraszani na rozmowę niż ci o imionach typu Emily czy Greg, nawet jeśli ich życiorysy są identyczne⁴⁸. Socjolog Devah Pager⁴⁹ wysyłał pary dobrze ubranych, mówiących poprawnym językiem absolwentów college’u z identycznymi życiorysami do ponad 350 pracodawców oferujących pierwszą pracę w okolicy Milwaukee. Połowa kandydatów była biała, połowa czarna, wszyscy zostali nauczeni grzecznego zachowania wobec pracodawców. W każdej grupie połowa absolwentów przyznawała się do spędzenia 18 miesięcy w więzieniu za posiadanie kokainy. Do kogo dzwoniono z zaproszeniem na rozmowę o pracę? Biali z czystą kartoteką odbierali trzykrotnie więcej telefonów niż czarni bez wcześniejszych kontaktów z organami ścigania. A co ze skazańcami? Pracodawcy dwukrotnie częściej kontaktowali się z białymi, którzy mieli za sobą karę więzienia, niż z czarnymi w identycznej sytuacji. Okazało się też, że woleli białych skazańców od czarnych z czystą kartoteką!

Dyskryminacja ze względu na płeć

Analogicznie jak w przypadku rasy, wielu ludzi wierzy, że dyskryminacja ze względu na płeć już nie jest w Stanach Zjednoczonych barierą dla kobiet. Ostatecznie, tak samo jak w większości krajów najbardziej rozwiniętych, dziewczynki radzą sobie dziś z większością szkolnych przedmiotów lepiej niż chłopcy i mają większe szanse pójść na studia i je

ukończyć⁵⁰. A jednak nadal są dyskryminowane przez utrzymujące się uprzedzenie, że są mniej kompetentne od mężczyzn. Gdy poproszono profesorów reprezentujących nauki ścisłe na wiodących uniwersytetach o ocenę życiorysów studentów ubiegających się o stanowisko kierownika laboratorium, zarówno kobiety, jak i mężczyźni w tej grupie uważali, że kandydat jest lepszy od kandydatki – zdolniejszy, bardziej godzien zatrudnienia i wyższej pensji początkowej, a także programu mentoringowego, pomocnego w rozwoju kariery. Życiorysy wykazywały identyczne umiejętności i osiągnięcia – jedyną różnicą były losowo przydzielane imiona męskie lub żeńskie.

W 1963 roku Kongres przegłosował prawo o równych zarobkach, zgodnie z którym mężczyźni i kobiety mieli za tę samą pracę otrzymywać taką samą płacę. Niemniej różnica w wysokości wynagrodzeń nadal się utrzymuje. W 2014 roku przeciętna Amerykanka zarabiała 77 centów wobec dolara, którego zarabiał przeciętny Amerykanin. Różnica jest jeszcze większa w przypadku Afroamerykanek i Amerykanek pochodzenia latynoskiego, odpowiednio 64 i 56 centów na każdego dolara zarabianego przez białego mężczyznę⁵¹. Nawet po korekcie ze względu na rodzaj wykonywanej pracy czy kwalifikacji (wykształcenie, doświadczenie) rozbieżność zarobków wciąż nie znika⁵².

Jednym ze sposobów oceny uprzedzeń w praktykach rekrutacyjnych jest sprawdzenie, co się dzieje, kiedy ludzie aplikują na stanowisko bez podawania rasy czy płci. W 1970 roku kobiety stanowiły tylko 5% muzyków w najlepszych amerykańskich orkiestrach. Orkiestry symfoniczne były męskimi klubami, kierowanymi przez mężczyzn na stanowiskach dyrektorskich i komisyjnych. Każdy udający się wtedy na koncert symfoniczny mógł mieć podstawy, by zakładać, że większa liczba mężczyzn w orkiestrach wynika z tego, iż są lepszymi muzykami. Gdy

jednak orkiestry zaczęły przeprowadzać przesłuchania kandydatów za kotarą – tak, by dyrygent nie znał tożsamości muzyków ubiegających się o angaż – liczba kobiet zatrudnianych w najlepszych orkiestrach gwałtownie wzrosła. Dzisiaj, przede wszystkim za sprawą takich przesłuchań „w ciemno”, w większości orkiestr liczba kobiet i mężczyzn się wyrównała⁵³.

Identyfikowanie nieświadomych uprzedzeń

W przeszłości ludzie czuli się bardziej komfortowo, jasno wyrażając swoje uprzedzenia, więc w latach 60. i 70. XX wieku psychologowie społeczni mogli wprost pytać o odczucia na temat różnych grup – a ludzie odpowiadali, aż nazbyt szczerze, jak bardzo nie lubią „tamtych”. Wraz z nastaniem ruchu na rzecz wolności obywatelskich wyrażanie uprzedzeń wprost – słowem lub czynem – stawało się coraz większym tabu i wiązało z ryzykiem utraty pracy oraz przyjaciół. Chociaż wielu ludzi dzisiaj czuje przyzwolenie, by zachowywać się „politycznie niepoprawnie” w kwestii swoich uprzedzeń (z całą pewnością dzieje się tak w internecie), badacze społeczni są zdania, że znaczący odsetek nadal jest uprzedzony, ale to ukrywa – nawet przed sobą.

Mierzenie ukrytych uprzedzeń

Uwagę całego świata skupiła na sobie metoda rzekomo pozwalająca wykryć uprzedzenia, z których ludzie nie zdają sobie sprawy – **Test utajonych skojarzeń** (*Implicit Association Test*, IAT), opracowany przez Mahzarin Banaji i Anthony’ego Greenwalda. Narzędzie mierzy szybkość pozytywnych i negatywnych skojarzeń z grupą docelową⁵⁴. A działa to tak: siedzisz przed konsolą i widzisz serie twarzy, które musisz

przyporządkować tak szybko, jak się tylko da, naciskając – na przykład – lewy klawisz na widok twarzy czarnej i prawy na widok białej. Teraz masz zrobić to samo dla serii pozytywnych i negatywnych słów: naciskać lewy klawisz w reakcji na słowa pozytywne (triumf, radość, szczery) i prawy – na negatywne (zły, robak, porażka). Kiedy już to opanujesz, twarze i słowa pojawiają się razem. Teraz, tak szybko, jak to możliwe, masz wciskać lewy klawisz na widok czarnej twarzy lub pozytywnego słowa albo klawisz prawy na widok twarzy białej czy słowa negatywnego. Przedstawiane są ci szybkie zestawy kombinacji: czarny + triumf, czarny + trucizna, biały + pokój, biały + nienawiść itd. Pary są coraz trudniejsze.

Badania w sposób powtarzalny pokazują, że ludzie reagują szybciej, gdy białe twarze łączone są z pozytywnymi słowami, czarne zaś z negatywnymi. I uważa się, że ta różnica szybkości reakcji jest miarą **nieświadomych postaw** wobec Afroamerykanów, ponieważ nieświadomym umysłem trudniej łączyć ich ze słowami pozytywnymi. W wersjach IAT sięgano po różne grupy docelowe, w tym grupy osób młodych i starych, mężczyzn i kobiet, Azjatów lub białych, osób niepełnosprawnych i sprawnych, homo- i heteroseksualnych, grubych i chudych. Test *online* wykonało ponad 15 milionów ludzi ze wszystkich kategorii wiekowych i pozycji społecznych, z całego świata – w szkołach, w miejscu pracy – i większość dowiedziała się o swoich nieświadomych uprzedzeniach⁵⁵.

Banaji i Greenwald⁵⁶ podają, że ludzie są często zaskoczeni i przestraszeni swoimi nieświadomymi uprzedzeniami. Sama Banaji, kobieta kolorowa, urodzona i wychowana w Indiach, mówi, że „oblała” test rasowy IAT, który ujawnił u niej skojarzenia niekorzystne dla czarnoskórych, świadomie przez nią odrzucane. Badacze opisują też wielkie zdziwienie aktywistki działającej na rzecz osób homoseksualnych,

która dowiedziała się „o istnieniu w jej umyśle silniejszych złych niż dobrych skojarzeń z osobami homoseksualnymi”. Ludzie młodzi szybciej reagują na pary „stary + zły” niż „stary + dobry”, podobnie reaguje też większość ludzi starych. Pisarz Malcolm Gladwell, osoba dwurasowa, był równie zszokowany swoimi reakcjami w IAT. Badacze przytaczają jego wypowiedź z wywiadu z Oprah Winfrey: „Kobieta [matka], którą kocham mocniej niż prawie wszystkich innych ludzi w moim życiu, jest czarna, i oto robię test, który pokazuje, że jakoś nie mam bzika na punkcie czarnych”.

Malcolm, nie tak szybko! IAT może znaczyć, że jesteś uprzedzony, ale równie dobrze może tego nie znaczyć. Psychologowie wciąż dyskutują nad wieloznacznością towarzyszącą interpretacji testu. Jeśli reakcja Gladwella na **czarny + dobry** jest o kilka milisekund wolniejsza niż na **czarny + zły**, może to wskazywać na jego nieświadome uprzedzenia. Ale równie dobrze może oznaczać, że IAT nie zawsze mierzy to, co powinien⁵⁷. Niektórzy badacze uważają, że test po prostu pozwala uchwycić kulturowe skojarzenia czy stereotypy, na tej samej zasadzie, jak ludzie szybciej kojarzą parę „chleb + masło” niż „chleb + awokado”. Zatem ludzie starsi mogą rzeczywiście być uprzedzeni wobec ludzi starych, tak jak i młodzi, ale może też chodzić o to, że osoby w każdym wieku mają świadomość identycznych kulturowych stereotypów i skojarzeń na temat osób w podeszłym wieku czy każdej innej grupy⁵⁸.

Jedną z możliwości oceny trafności IAT jest sprawdzenie, czy wysoki wynik w tym teście pozwala przewidywać rzeczywiste zachowania wobec osób starszych, grubych, Afroamerykanów czy dowolnej innej grupy. Autorzy narzędzia utrzymują, że im wyższe są czyjeś wyniki w teście, tym większe prawdopodobieństwo, że będzie on w jakiś sposób dyskryminował. Na przykład w jednym z badań wykazano, że biali

ujawniający uprzedzenia rasowe w IAT uważali osoby czarnoskóre za mniej godne zaufania⁵⁹, w innym zaś, że biali z wysokimi wynikami IAT nie komunikowali się w pracy z czarnoskórymi tak ciepło jak z białymi⁶⁰. Mimo wszystko jednak dowody łączące wyniki IAT z jawnymi zachowaniami są słabe. Jeżeli zatem ktoś podda się testowi i uzyska wysokie wyniki, nie musi to świadczyć o jego uprzedzeniach. To nawet nie znaczy, że za kilka tygodni będzie miał takie same rezultaty⁶¹.

Co więcej, gdy Adam Hahn z zespołem⁶² bezpośrednio prosił respondentów o przewidywanie ich odpowiedzi w IAT w odniesieniu do pięciu różnych grup, okazało się, że ludzie są „zaskakująco dokładni”, niezależnie od tego, czy mówiono im, że ukryte postawy są „prawdziwymi” uprzedzeniami czy kulturowo wyuczonymi skojarzeniami. Badacze doszli do wniosku, że te „odkrycia podają w wątpliwość przekonanie, iż postawy czy ewaluacje mierzone przez IAT faktycznie odzwierciedlają nieświadome postawy”.

Nieświadome uprzedzenia i zachowanie

Chociaż nie jest jasne, czy IAT rzeczywiście mierzy nieświadome uprzedzenia, jestem przekonany, że Banaji i Greenwald starają się dotrzeć do czegoś ważnego. Wiemy, że wielu ludzi szczerze uznających się za nieuprzedzonych, w pewnych okolicznościach zachowa się w sposób uprzedzony⁶³. Gdy kontaktują się z osobami, wobec których żywią nieświadome negatywne uczucia, mogą czuć się niekomfortowo i subtelnie to wyrażać, co odbiorca wprawdzie czuje, ale czego nie jest w stanie do końca zidentyfikować.

Jednym z warunków, w których ludzie są bardziej skłonni ujawniać własne uprzedzenia (lub inne zniekształcone postrzeganie) jest umysłowe zmęczenie: gdy są zmęczeni, pijani, rozproszeni, wystraszeni, zezłoszczeni

lub robią cokolwiek, co wyczerpuje albo rozprasza ich poznawcze zasoby. W takich okolicznościach sięgają po stereotypy, nawet jeśli są mocno zmotywowani, by działać jak należy.

Na przykład ludzie częściej ujawniają swoje uprzedzenia, gdy są źli. W jednym z eksperymentów⁶⁴ białym studentom powiedziano, że w ramach badania biologicznego sprzężenia zwrotnego będą aplikowali wstrząsy elektryczne innemu studentowi, „uczniowi”, który będzie albo białym, albo Afroamerykaninem. Początkowo studenci aplikowali łagodniejsze wstrząsy uczniom czarnoskórym niż białym, jakby chcieli pokazać eksperymentatorowi (i może przekonać samych siebie), że nie są uprzedzeni. Później „przypadkowo” słyszeli, jak uczniowie wypowiadali na ich temat deprecjonujące uwagi, co oczywiście złościło studentów. Przy kolejnej okazji zaaplikowania wstrząsu ci pracujący z czarnoskórym uczniem traktowali go silniejszymi wstrząsami niż pracujący z uczniem białym. Ten sam wzorzec pojawił się w badaniach zachowań Kanadyjczyków anglojęzycznych wobec francuskojęzycznych, osób heteroseksualnych wobec homoseksualnych, uczniów nieżydów wobec żydów oraz mężczyzn wobec kobiet⁶⁵.

Christian Crandall i Amy Eshleman⁶⁶ sugerują, iż właśnie dlatego, że tłumienie uprzedzeń wymaga wysiłku, ludzie mogą przyciągać informacje usprawiedliwiające negatywne uczucia, jakie żywią, i pozwalające na ich wyrażenie. Zasadne usprawiedliwienie niechęci do grupy pozwala nam wyrażać uprzedzenia bez poczucia, że jesteśmy nietolerancyjni – i uniknąć dysonansu poznawczego wywoływanego przekonaniem „jestem prawą, sprawiedliwą i nieuprzedzoną osobą” w zderzeniu z „naprawdę nie lubię tych ludzi”. David Frey i Samuel Gaertner⁶⁷ pokazali ten konflikt, analizując warunki, w których biali byli gotowi pomagać osobie czarnej w potrzebie. Okazało się, że biali uczestnicy byli równie gotowi do

udzielenia pomocy studentowi czarnemu i białemu, ale tylko wtedy, kiedy potrzebujący przejawiał wystarczający wysiłek. Natomiast w sytuacji, w której biali studenci byli przekonani, że student nie pracował wystarczająco ciężko nad zadaniem, byli bardziej skłonni odmówić pomocy czarnemu niż białemu. Czuli, że odmowa jest uzasadniona, gdy proszący o pomoc potwierdzał ich stereotyp osoby leniwej i dlatego niegodnej pomocy.

Innym zasadniczym czynnikiem usprawiedliwiania uprzedzeń jest nasze przekonanie o tym, czy człowiek ma **kontrolę** nad swoją sytuacją. Wcześniej wspominałem już, że uprzedzenia wobec otyłości są ostatnią „akceptowalną” formą uprzedzeń, ponieważ większość ludzi uważa, że osoby grube są w stanie kontrolować masę ciała. (Dziś naukowcy wiedzą, że ludzie mają kontrolę nad zgubieniem względnie niewielkiej liczby nadmiarowych kilogramów, natomiast otyłość jest zupełnie czymś innym i nie ma nic wspólnego z „siłą woli”). „Akceptowalny” to innymi słowy „dający się łatwo zracjonalizować”. Im łatwiej potrafimy zracjonalizować nasze uprzedzenia, tym większe prawdopodobieństwo, że będziemy je nadal żywić i zgodnie z nimi postępować. Będę się czuł lepiej, dyskryminując cię, jeśli będę przekonany, że twoje nieprzyjemne cechy są twoją winą. Eksperyment Eden King⁶⁸ i jej zespołu sprawdzał tę logikę. Młoda kobieta była wysyłana do domów towarowych, by mieć kontakt ze sprzedawcami. W połowie sytuacji była ucharakteryzowana na osobę otyłą za pomocą specjalnego stroju pogrubiającego, a w połowie – pozostawała osobą o przeciętnej masie ciała. Podczas niektórych wizyt piła napój dietetyczny, podczas innych mleczny koktajl. Gdy była otyła, ale zmotywowana, by schudnąć (napój dietetyczny), sprzedawcy traktowali ją równie uprzejmie jak wtedy, kiedy była szczupła. Ale kiedy piła kaloryczny koktajl mleczny, jej otyłość wyglądała na świadomy wybór. I chociaż

sprzedawcy nie odnosili się do niej z jawną wrogością, rzadziej się do niej uśmiechali, rzadziej też utrzymywali z nią kontakt wzrokowy oraz rozmawiali w sposób bardziej opryskliwy i mniej przyjazny.

Przyczyny uprzedzeń

Jakie czynniki odpowiadają za pojawianie się uprzedzeń? Co sprzyja uprzedzeniom i je utrwała? Na stronach tej publikacji wielokrotnie już widzieliśmy, że jako stworzenia plemienne mamy tendencję do patrzenia na świat w kategoriach my–oni. W rozdziale 2 szczegółowo omawiałem myślenie my–oni, pokazując też, jak łatwo można w laboratorium wytworzyć kategorię „my” zarówno na podstawie banalnych spraw („Czy jesteś w grupie X czy w grupie Y?”), wydarzeń sportowych („Nasza drużyna jest najlepsza!”), jak i poważnych różnic między grupami w zakresie religii, narodowości i innych ugruntowanych aspektów naszej tożsamości społecznej. Gdy człowiek dokona już rozróżnienia na **my** i **oni**, pojawia się przestrzeń dla stereotypów, uprzedzeń, dyskryminacji i późniejszej racjonalizacji. Ten chroniący grupę mechanizm i wynikające z niego zjawisko **faworyzowania grupy własnej** (*ingroup bias*) jest biologicznym mechanizmem przetrwania, popychającym nas do faworyzowania krewnych i własnego plemienia oraz do tego, by mieć się na baczności przed obcymi. Z powodu barier geograficznych jest niemal pewne, że nasi przodkowie nigdy nie widzieli obcych należących do innych ras, dlatego nie wyewoluowaliśmy na „rasistów”, ale na „innistów”.

Niezależnie od jakichkolwiek ewolucyjnych predyspozycji psychologowie społeczni wiedzą, że konkretna treść uprzedzenia musi zostać wyuczona, za pośrednictwem czy to instytucji określających normy dla postaw i zachowań, czy to naśladowania i ulegania postawom bądź

zachowaniom innych, czy wreszcie tego, jak konstruujemy własną psychologiczną rzeczywistość.

W tej części chcę przeanalizować cztery podstawowe społeczno-psychologiczne przyczyny uprzedzeń: (1) konkurencję czy konflikt ekonomiczny i polityczny; (2) przemieszczoną agresję; (3) utrzymanie statusu czy obrazu Ja; (4) podporządkowanie się istniejącym normom społecznym. Wymienione przyczyny nie wykluczają się wzajemnie, tak naprawdę wszystkie mogą występować równocześnie. Określenie znaczenia każdej z nich z osobna będzie jednak pomocne, ponieważ działanie, które możemy rekomendować jako próbę ograniczania uprzedzeń, będzie zależało od tego, co naszym zdaniem jest ich główną przyczyną. Jednym z powodów, dla których w ogóle zainteresowałem się psychologią społeczną, było to, że jest to obszar badający zmianę i postęp. Gdybym wierzył, że uprzedzenia są przede wszystkim wynikiem głęboko zakorzenionych cech osobowości, mógłbym jedynie załamać ręce w rozpacz i uznać, że bez dogłębnej psychoterapii większość ludzi uprzedzonych będzie taka już do końca swoich dni. A to sprawiłoby, że wykpiłbym próby ograniczania uprzedzeń poprzez redukowanie rywalizacji lub przeciwdziałanie presji konformizmu. Przyjrzyjmy się każdej z czterech przyczyn.

Ekonomiczna i polityczna konkurencja

Źródłami uprzedzeń często są siły ekonomiczne i polityczne. Zgodnie z tym poglądem, jeśli uwzględnimy, że zasoby są ograniczone, grupa dominująca może podejmować próby wykorzystywania grupy mniejszościowej, by zyskać materialną przewagę. Uprzedzenia narastają, gdy między grupami wybucha konflikt o wzajemnie się wykluczające cele. Dzieje się tak, gdy mają one charakter ekonomiczny, polityczny czy

ideologiczny. I tak w minionym stuleciu biali Amerykanie manifestowali nienawiść wobec Żydów, Japończyków, Niemców, Irlandczyków, Irańczyków, Meksykanów i wielu innych współobywateli, wynikającą z formułowanych w danym czasie oskarżeń o kradzież miejsc pracy. W jednym z klasycznych wczesnych badań nad uprzedzeniami, prowadzonym w niewielkim przemysłowym mieście, John Dollard⁶⁹ udokumentował, że chociaż początkowo uprzedzenia wobec niedawno przybyłych Niemców były niezauważalne, nasiliły się wraz ze wzrostem bezrobocia: „Na temat Niemców wygłaszano pogardliwe i deprecjonujące opinie, a rodzimi biali żywili satysfakcjonujące poczucie wyższości wobec nich [...]. Podstawowym elementem przyzwalającym na agresywne zachowania wobec Niemców była rywalizacja o pracę i status w lokalnych fabrykach artykułów drewnianych”.

Zauważ, jak w Stanach Zjednoczonych w XIX wieku postawy wobec Chińczyków zmieniały się głównie za sprawą przekształceń gospodarczych. Gdy Chińczycy chcieli wydobywać złoto w Kalifornii, rywalizując z masowo przyjeżdżającymi tam białymi, którzy liczyli na rychłe wzbogacenie się, byli opisywani jako ludzie „zdeprawowani i nikczemni [...], obrzydliwe pasibrzuchy [...], żądni krwi i nieludcy”⁷⁰. Zaledwie dziesięć lat później, gdy gotowi byli przyjąć przy budowie kolei transkontynentalnej pracę niebezpieczną i ciężką – której nie chcieli biali Amerykanie – byli uważani za statecznych, pracowitych i praworządnych. Rzeczywiście Charles Crocker, jeden z zachodnich magnatów kolejowych, napisał: „Są równi najlepszym białym mężczyznom [...]. Są ze wszech miar godni zaufania, bardzo inteligentni i wywiązują się z umów”. A jednak po ukończeniu kolei liczba miejsc pracy się zmniejszyła; wraz z końcem wojny secesyjnej na i tak już okrojony rynek pracy zaczęli masowo napływać byli żołnierze. I natychmiast doszło do gwałtownego

wzrostu negatywnych postaw wobec Chińczyków. Znowu stereotyp kazał ich postrzegać jako występnych, przebiegłych, cwanych i głupich.

Te dane sugerują, że konkurencja i konflikt rodzą uprzedzenia. W badaniu przeprowadzonym w latach 70. XX wieku większość uprzedzeń wobec czarnych wykazano w grupach znajdujących się ledwie szczebel wyżej od nich na drabinie społeczno-ekonomicznej. I ta tendencja była najbardziej widoczna w sytuacjach ostrej konkurencji o miejsca pracy między białymi a czarnymi⁷¹. Dziś narastają negatywne uczucia wobec Meksykanów i innych grup błędnie oskarżanych o rywalizowanie o miejsca pracy białych Amerykanów.

W interpretację takich danych wkłada się pewien stopień niejednoznaczności, ponieważ w niektórych przypadkach konkurencja jest powiązana z innymi czynnikami, takimi jak poziom wykształcenia, środowisko rodzinne, opanowanie pisania i czytania oraz umiejętności zawodowe. Żeby ustalić, czy rywalizacja **sama w sobie** prowadzi do uprzedzeń, potrzebny jest eksperyment. Muzafer Sherif z zespołem⁷² przeprowadził go w naturalnym środowisku obozu skautów nazwanego Robbers Cave. Zdrowi, dobrze przystosowani 12-letni chłopcy zostali losowo przypisani do jednej z dwóch grup, Orłów lub Grzechotników. W każdej grupie chłopców uczono współpracy, organizując aktywności, w których byli od siebie nawzajem silnie zależni: budowanie trampoliny na pływalni, przygotowanie posiłków dla swojej grupy, konstruowanie mostu linowego i tak dalej.

Po tym, jak w każdej z dwóch grup wykształciło się silne poczucie spójności, powstała przestrzeń dla konfliktu my-kontra-oni. Badacze zaaranżowali serię zawodów – mecze futbolowe i bejsbolowe oraz przeciąganie liny – a zwycięska drużyna otrzymywała nagrody. Wyzwoliło to między drużynami wrogość i złą wolę podczas rywalizacji. Poza tym

badacze obmyślili istnie szatańskie sytuacje rodzące konflikty między grupami. W jednej zaaranżowali obozową imprezę w taki sposób, że Orły mogły przybyć o wiele wcześniej niż Grzechotniki. Poczęstunek składał się z dwóch różnych rodzajów jedzenia: mniej więcej połowa przekąsek była świeża i apetyczna, dokładnie w smak chłopców; druga połowa była pozgniatana, brzydka i nieapetyczna. Być może ze względu na już istniejącą ogólną rywalizację chłopcy, którzy przybyli na miejsce pierwsi, zabrali większość atrakcyjnych przekąsek, zostawiając przeciwnikom te mniej zachęcające. Gdy Grzechotniki wreszcie dotarły i zobaczyły, jak zostały wykorzystane, były złe – na tyle, że zaczęły obrzucać Orły niepochlebnymi określeniami. A ponieważ Orły uznały, że zasłużyły na to, co dostały (były pierwsze, więc poczęstowały się najpierw), poczuły się urażone i odpowiedziały pięknym za nadobne. Przezwisek przerodziły się w obrzucanie jedzeniem i w krótkim czasie doszło do wielkiej bijatyki.

Po tym incydencie Sherif z zespołem wyeliminowali rywalizacyjne zabawy i pozwolili, by chłopcy się do siebie zbliżyli. Kiedy już jednak doszło do wzbudzenia wrogości, do jej wyeliminowania nie wystarczało samo zaprzestanie rywalizacji. Złe emocje nadal eskalowały, nawet wtedy, kiedy obie grupy po prostu wspólnie oglądały filmy. Wreszcie badaczom udało się ograniczyć konflikt między Orłami a Grzechotnikami, a jak tego dokonali, opowiem w dalszej części rozdziału.

Przemieszczona agresja: teoria kozła ofiarnego

W poprzednim rozdziale wskazywałem, że agresja wyzwalana jest częściowo przez frustrację i inne awersyjne stany, takie jak ból czy nuda. Zobaczyliśmy też, że u ludzi sfrustrowanych występuje silna skłonność do zaatakowania źródła frustracji. Często jednak źródło to jest zbyt potężne lub nieuchwytne, by wziąć na nim bezpośredni odwet. Jeśli na przykład

sześciolatek zostanie upokorzony przez nauczyciela, to jak może mu oddać? Nauczyciel ma za dużą władzę. Frustracja może zwiększyć prawdopodobieństwo zaatakowania mniej potężnego obserwatora – nawet jeśli nie ma on absolutnie nic wspólnego z upokorzeniem. Tak samo w sytuacji dużego bezrobocia: na kogo ma się oburzyć sfrustrowany bezrobotny – na gospodarkę? System gospodarczy jest za duży i zdecydowanie zbyt nieosobowy. Dlatego bezrobotny poszuka sobie osoby lub grupy, którą mógłby obwinić.

Starożytni Hebrajczycy umieli temu zaradzić. W dni pokutne kapłan kładł dłonie na głowie kozła, recytując występki członków społeczności i symbolicznie przenosząc tym samym grzechy i całe zło z ludzi na zwierzę. Potem kozłowi pozwalano uciec w dzicz i w ten oto sposób społeczność była oczyszczana z grzechów. Zwierzę było **kozłem ofiarnym**. Współcześnie **szukanie kozła ofiarnego** (*scapegoating*) opisuje proces obwiniania niewinnych – i bezbronnych – innych za własne kłopoty. Przez globalizację twoje miejsce pracy zostało przeniesione gdzie indziej? Inflacja zjadła ci oszczędności? Nie możesz uderzyć w prezydenta czy gospodarkę, ale możesz znaleźć kozła ofiarnego. Historia dostarcza licznych przykładów, w których ofiarom nie pozwalano uciec w dzicz, ale traktowano je brutalnie lub zabijano. W hitlerowskich Niemczech kozłami ofiarnymi byli Żydzi; w XIX-wiecznej Kalifornii rola ta przypadła chińskim imigrantom, a na rolniczym południu Stanów Zjednoczonych – Afroamerykanom.

Eksperymenty laboratoryjne sugerują⁷³, że ludzie, zwłaszcza ci sfrustrowani, przeniosą agresję na grupy, które nie cieszą się dobrą reputacją, rzucają się w oczy i są względnie bezbronne. Chociaż złe traktowanie grup obcych może pojawić się samo z siebie jako skutek przeniesionej agresji, to postać, jaką przyjmie, często zależy od kontekstu

społecznego, od tego, co jest dozwolone czy pochwalane przez grupę własną. Na przykład linczowanie Afroamerykanów i pogromy (zorganizowane masakry) Żydów pojawiały się wyłącznie wtedy, kiedy dominująca kultura czy subkultura pochwałała takie brutalne działania czy wręcz do nich nawoływała⁷⁴. Normy odgrywają tu zasadniczą rolę. Ludzie żywią wiele uprzedzeń, ale mają je pod kontrolą, gdy reguły społeczne kładą nacisk na kulturę i uprzejmość. I odwrotnie, podżegający polityk lub kaznodzieja może podburzyć zwolenników do złamania tych zasad i zachęcać do brzydkich, rażących ekspresji wszelkich uprzedzeń. Właśnie to robią demagodzy, polityczni przywódcy szukający władzy dzięki wykorzystywaniu uprzedzeń, strachu i urazy, kanalizując i ukierunkowując te uczucia na kozły ofiarne – mniejszości, zewnętrznych „wrogów” – obwiniane za wszelkie problemy. W 1949 roku dwóch amerykańskich psychologów społecznych przeanalizowało olbrzymią liczbę przemów wygłoszonych przez demagogów w naszej historii⁷⁵. W tych przekazach odnaleźli zaskakującą regularność:

- Zostałeś oszukany. Twoje miejsce w społeczeństwie jest niepewne nie z twojej winy.
- Wszędzie dookoła są spiski; ten system jest urządzony przeciwko nam.
- Dobrzy ludzie jak my zawsze są oszukiwani.
- Nasi wrogowie są gorszymi formami życia: gadami, robactwem, podludźmi.
- Nie możemy ufać obcokrajowcom; oni zabierają wszystkie nasze miejsca pracy.
- Nie możemy również ufać naszemu rządowi, jest skorumpowany. Wolności obywatelskie są „głupimi wolnościami”.

- Zmierzamy wprost ku katastrofie. Zagłada czai się za rogiem. Prostolinijni, zwykli dobrzy ludzie jak ty potrzebują lidera. Tadaaam! To właśnie ja! Zmienię całe to zdemoralizowane bezhołowie!
- Każdy jest przeciwko mnie – prasa, Żydzi; śmierzający biurokraci chcą, bym zamilkł. Wrogowie knują przeciwko mojemu życiu, ale Bóg ma mnie w swojej opiece. Poprowadzę was.

To zostało napisane w 1949 roku! Zapewne słyszałeś echo tych twierdzeń w niedawnych wyborach na całym świecie. Demagodzy pojawiają się jak grzyby po deszczu w warunkach lęku i niepewności, trafiając przede wszystkim do tych, którzy mają poczucie pozostawania gdzieś z tyłu lub utracili swoje miejsce w społecznym porządku⁷⁶. Na przykład niewykształceni biali mężczyźni tracili możliwości ze względu na rozwój w kierunku gospodarki opartej na wiedzy, a automatyzacja i globalizacja ograniczyły liczbę dostępnych miejsc pracy w fabrykach. Dla takich ludzi narracja demagoga o tym, że system został urządzony przeciwko nim – że ich porażka nie jest ich winą, a obcokrajowców i imigrantów zagrażających ich dostatkowi i bezpieczeństwu – jest psychologicznie pocieszająca.

Utrzymanie obrazu Ja i statusu

Potężny czynnik determinujący uprzedzenia jest zakorzeniony w naszej potrzebie uzasadniania własnego zachowania i tożsamości. Już widzieliśmy, że kiedy zachowamy się okrutnie wobec osoby czy grupy, większość z nas będzie próbowała obwinić tę osobę lub grupę albo je zohydzić, żeby to okrucieństwo uzasadnić. Jeżeli jesteśmy w stanie przekonać samych siebie, że jakaś grupa jest niegodna, a jej członkowie są głupi, niemoralni albo w ogóle są podludźmi, dajemy sobie prawo

traktować ich jak niewolników, pozbawiać możliwości kształcenia lub atakować bez jednoczesnego stawiania pod znakiem zapytania własnej moralności. Możemy nadal czuć się dobrymi chrześcijanami, żydami czy muzułmanami, ponieważ nie skrzywdziliśmy nikogo porządnego, a tylko jakiegoś „podczłowieka”. Jeśli jesteśmy wystarczająco zdolni, uda nam się nawet przekonać samych siebie, że barbarzyńskie wyrzynanie starców, kobiet i dzieci jest religijną cnotą. I właśnie to krzyżowcy robili setki lat temu, wycinając w pień europejskich żydów na swojej drodze do Ziemi Świętej, gdzie następnie wymordowali tysiące muzułmanów, żeby nie było – wszystko w imieniu Księcia Pokoju. Dokładnie to robi dziś tzw. państwo islamskie, wyrzynając chrześcijan, żydów i innych muzułmanów, na oślep, w imię Allaha „Najmiłosierdniejszego”. I znowu, ten rodzaj uzasadniania własnego działania służy intensyfikacji późniejszej brutalności. Pozwala zachować korzystny obraz Ja i prowadzi do nasilonej wrogości wobec osoby czy grupy, które zostały wzięte na celownik.

I odwrotnie, jeśli nasz status w hierarchii socjoekonomicznej jest niski, obecność poniewieranej grupy mniejszościowej pozwala nam czuć wyższość wobec **kogoś**. W kilku badaniach wykazano, że dobrym predyktorem uprzedzeń jest niski lub obniżający się status społeczny. Na przykład Jennifer Crocker z zespołem⁷⁷ wykazała, że studentki należące do stowarzyszeń z niskim statusem ujawniały więcej uprzedzeń niż członkinie stowarzyszeń z wyższych szczebli społecznej drabiny. Podobnie, gdy badacze analizowali uprzedzenia białych wobec czarnych czy gojów wobec żydów, okazało się, że osoby z niskim lub pogarszającym się statusem są bardziej uprzedzone od tych, których status jest wysoki lub się polepsza. Steven Fein i Stephen Spencer⁷⁸ odkryli, że zagrożenie poczucia własnej wartości nasila uprzedzenia. W przeprowadzonym przez nich eksperymencie studenci antysemitów stawali się wyjątkowo uprzedzeni

w swoich ocenach kobiety przedstawionej im jako żydówka, gdy wcześniej uzyskali niskie wyniki w rzekomym teście inteligencji. W takiej sytuacji w bardzo realnym sensie patrzenie na kogoś z góry może podnieść twoją samoocenę.

Uprzedzenia wynikające z konformizmu

U niektórych ludzi uprzedzenia mogą wynikać z dziecięcych konfliktów, obserwacji wzorów do naśladowania, doświadczeń czy rozmaitych cech osobowości (wybrane omówiłem w rozdziale 5). Wielu ludzi jednak po prostu uczy się ich od innych, podążając za normami obowiązującymi w ich społeczności. Słynny przykład pochodzi z badania górników w małym górniczym mieście w Zachodniej Wirginii, z czasów, gdy na południu Stanów Zjednoczonych segregacja była legalna⁷⁹. Czarni i biali górnicy wykształcili wzorce wspólnego życia, na które składały się całkowita integracja pod ziemią i zupełna segregacja na powierzchni. Jak wyjaśnić tę niespójność? Cechy osobowości tu nie pomogą, podobnie rywalizacja ekonomiczna. Jeżeli prawdziwie kogoś nienawidzisz, chcesz trzymać się od niego z daleka. Po co nawiązywać z kimś relacje pod ziemią, a na powierzchni już nie? Thomas Pettigrew doszedł do wniosku, że odpowiedzią jest konformizm. W tym przypadku biali górnicy, będąc na powierzchni, podporządkowywali się panującym w ich społeczności uprzedzeniom (normie). Pod ziemią natomiast, podczas wspólnej pracy, obdarzali się wzajemnym szacunkiem i traktowali partnersko, stosując się do normy **pozbawionej uprzedzeń**.

Wiele uprzedzonych zachowań jest skutkiem konformizmu wobec norm społecznych. Skąd pewność, że chodzi właśnie o konformizm? Jedną z możliwości jest sprawdzenie, co się stanie z uprzedzeniami, jeśli ludzie przeprowadzą się w inne miejsce. Jeśli konformizm jest czynnikiem

oddziałującym na uprzedzenia, oczekivalibyśmy, że ludzie staną się bardziej uprzedzeni po przeprowadzce do miejsc, w których normą są silniejsze uprzedzenia, natomiast po przeniesieniu się gdzieś, gdzie normą jest większa tolerancyjność, ich uprzedzenia osłabną. I właśnie to się dzieje. W swoim badaniu Jeanne Watson⁸⁰ odkryła, że osoby, które niedawno przeprowadziły się do dużego miasta i zetknęły bezpośrednio z antysemitami, same też stały się bardziej uprzedzone wobec Żydów. W innym badaniu przeprowadzonym w latach 50. XX wieku Pettigrew wykazał, że mieszkańcy amerykańskiego południa, wstępując do armii, w której stykali się z normami społecznymi mniej naznaczonymi uprzedzeniami, sami stawali się mniej uprzedzeni wobec osób czarnoskórych.

Presja podporządkowania się uprzedzeniom rówieśników i współpracowników może być jawna, jak w eksperymencie Ascha (zob. rozdział 4), ale może również wynikać z niedostępności rzetelnych dowodów i przewagi błędnych informacji. Na przykład sztuka Christophera Marlowe'a *Żyd z Malty* i *Kupiec wenecki* Szekspira przedstawiają Żydów jako przebiegłych, chciwych tchórzy. Możemy czuć pokusę, by uznać, że Marlowe i Szekspir mieli jakieś niefortunne doświadczenia z nieprzyjemnymi Żydami, których skutkiem są te zgorzkniałe i niepochlebne portrety. Jest jednak jeden problem. Żydzi zostali wygnani z Anglii jakieś 300 lat przed powstaniem obu tych dzieł. Wygląda więc na to, że Marlowe i Szekspir podporządkowali się stereotypowi panującemu u większości Anglików tamtych czasów.

Nawet luźne zetknięcie się z uprzedzeniami może wpłynąć na nasze postawy i zachowania: wystarczy, że przypadkowo usłyszymy, jak ktoś używa epitetu wobec rasy czy grupy etnicznej, a już będziemy skłonni bardziej się podporządkować negatywnym opiniom o dyskredytowanej

grupie. Shari Kirkland z zespołem⁸¹ prosiła ludzi o przeczytanie zapisu procesu sądowego, gdzie biały oskarżony reprezentowany był przez czarnego prawnika, którego zdjęcie dołączono do transkrypcji. Podczas czytania uszu uczestników „przypadkowo” dobiegł krótki dialog dwóch współpracowników eksperymentatorów. Niektórzy słyszeli, jak pierwszy z nich opisywał prawnika rasistowskim przezwiskiem, inni natomiast słyszeli drwiący komentarz niezwiązany z jego rasą. W obu warunkach drugi współpracownik zgodził się z deprecjonującą opinią przedmówcy na temat czarnego prawnika. Po wytworzeniu dynamiki konformizmu eksperymentatorzy prosili uczestników o ocenę prawnika i oskarżonego. Osoby, które usłyszały rasistowskie wyzwisko, oceniały prawnika bardziej negatywnie niż te, które usłyszały drwinę. Konformizm wobec normy charakteryzującej się uprzedzeniem przeniósł się na biednego oskarżonego, który dostał bardzo surowe oceny od osób słyszających rasistowskie wyzwisko sformułowane wobec jego czarnoskórego obrońcy.

I wreszcie uprzedzenia mogą być też wzmacniane przez prawo i zwyczaje panujące w instytucjach w danym społeczeństwie. Społeczeństwo promujące segregację wspiera założenie o niższości jednej grupy wobec drugiej. W czasach apartheidu w Afryce Południowej pewien badacz⁸² rozmawiał z białymi mieszkańcami tego kraju, chcąc znaleźć powody uprzedzeń rasowych. Okazało się, że typowy biały mieszkaniec Afryki Południowej był przekonany, że większość przestępstw popełnianych jest przez czarnych – błędne mniemanie. Jak się wykształciło? Osoby, z którymi rozmawiano, wskazywały, że widziały wielu czarnych skazańców pracujących w miejscach publicznych, a nigdy nie widzieli białego skazanego. Czyż to nie świadczy o tym, że czarni skazywani są częściej niż biali? Nie. Prawo nie pozwalało białym skazańcom na pracę w miejscach publicznych!

Właśnie w taki sposób, gdy ludzie podporządkowują się akceptowanym praktykom głównych instytucji, społeczeństwo kreuje uprzedzenia. W amerykańskiej niedawnej historii prawo i zwyczaje zmuszające czarnych do jeżdżenia w tylnej części autobusu, zakazujące kobietom wstępu do klubów, na uniwersytety i robienia kariery oraz niepozwalające Żydom na zatrzymywanie się w ekskluzywnych hotelach napędzały uprzedzenia właśnie za pośrednictwem konformizmu. Jeśli zasady każą nam traktować „tych ludzi” w taki sposób, to w końcu się do tego dostosowujemy. Mój kraj, mój klub, moja profesja i ten elegancki hotel muszą wszak mieć powody, by stosować takie regulacje – nieprawdaż?

Stereotypy i atrybucje

Stereotypy są szczególną postacią atrybucji. Jak widzieliśmy w rozdziale 2, jesteśmy gatunkiem wyjaśniającym. Nieustannie dokonujemy atrybucji, by wyjaśniać zachowania własne i innych. W sytuacjach wieloznacznych ludzie mają skłonność do konstruowania narracji spójnych z żywionymi uprzedzeniami. Gdy Pan Nietolerancyjny zobaczy białego anglosaskiego mężczyznę siedzącego na ławce w parku w środę o godzinie 15.00 i opalającego się, nic sobie nie pomyśli. Jeżeli zobaczy dokładnie to samo w wykonaniu dobrze ubranego mężczyzny czarnoskórego, skłonny będzie pochopnie założyć, że ten jest bezrobotny – i Pan Nietolerancyjny się wścieknie, ponieważ uzna, że jego ciężko zarobione pieniądze, zabierane mu w postaci podatków, są marnowane na płacenie zasiłków temu leniwemu łajdakowi, by mógł sobie kupować fajne ciuchy. Jeśli Pan Nietolerancyjny będzie mijał dom Pana Anglosasa i zobaczy tam przewrócony pojemnik i rozsypane śmieci, uzna zapewne, że zrobił to bezpański pies szukający jedzenia. Ten sam widok przed domem Pana

Latynosa go zdenerwuje, a w jego głowie zaświta myśl: „Ci ludzie żyją w chlewie”. Uprzedzenia nie tylko kształtują jego atrybucje i wnioski, lecz także błędne wnioski uzasadniają i nasilają negatywne uczucia. I tak oto cały proces atrybucyjny się nakręca.

Dotychczas w tym rozdziale przedstawiałem uprzedzenia z pozycji osoby uprzedzonej. Jakie są skutki bycia celem uprzedzeń – i atrybucji, że po prostu brakuje ci tego czegoś, żebyś mógł sobie poradzić? Jeśli na przykład ludzie żywią uprzedzenia wobec kobiet, uznając, że są one z natury mniej kompetentne i mniej zdolne od mężczyzn, to jak będą interpretowali dowody pokazujące, że kobieta świetnie sobie radzi z trudnym zadaniem? Janet Swim i Lawrence Sanna przeanalizowali ponad 50 eksperymentów i znaleźli istotne, spójne efekty związane z płcią: jeśli w danym zadaniu sukces osiągał mężczyzna, obserwatorzy przypisywali to jego naturalnym zdolnościom; jeżeli w tym samym zadaniu sukces osiągała kobieta, ujawniali skłonność do przypisania go jej ciężkiej pracy (w znaczeniu, że nie jest to dla niej coś „naturalnego”). Jeżeli mężczyzna poległ na zadaniu, obserwatorzy wskazywali na pecha lub niewystarczający wysiłek; porażkę kobiety wyjaśniali zaś tym, że zadanie było za trudne dla jej poziomu umiejętności – po prostu nie miała „tego czegoś”, co jest potrzebne do odniesienia sukcesu.

Jak takie atrybucje o przyczynach sukcesów i porażek wpływają na to, jak ludzie sami się postrzegają? Janis Jacobs i Jacquelynne Eccles⁸³ badały wpływ stereotypowych przekonań o płci u matek na ich sposób postrzegania zdolności 11- i 12-letnich synów i córek oraz to, jak przekonania te oddziaływały na postrzeganie własnych zdolności przez same dzieci. Matki ujawniające najsilniejsze stereotypy na temat płci również uważały, że ich córki miały stosunkowo niewielkie zdolności matematyczne, synowie zaś – względnie wysokie. Matki, u których nie

stwierdzono stereotypów na temat płci, nie uważały, aby ich córki były „naturalnie” mniej uzdolnione matematycznie od synów. Te przekonania z kolei miały wpływ na dzieci: córki kobiet z silnymi stereotypami zaczynały wierzyć, że nie są dobre z matematyki. Córki kobiet bez tych stereotypów nie ujawniały takich przekonań umniejszających ich możliwości.

Wieloznaczność atrybucyjna

Interpretowanie zachowań innych ludzi często aż kipi od niepewności. Czy ta osoba mnie lubi, czy też ma do mnie jakiś interes? Upředzenia wszystko komplikują, ponieważ nasze tożsamości społeczne kreują więcej potencjalnych powodów czyjegoś zachowania. Powiedzmy, że jesteś Afroamerykaninem, a twój nauczyciel jest biały. Możesz się zastanawiać, dlaczego za ostatnią pracę dostałeś słaby stopień. Czy nauczycielowi nie spodobało się to, co napisałeś, czy też żywi upředzenia wobec czarnoskórych uczniów? A co by było, gdybyś za ostatnią pracę dostał świetną ocenę? Czy zdaniem nauczyciela praca była świetna, czy też staje on na głowie, żeby pokazać brak upředzeń? Ta dodatkowa warstwa złożoności określana jest jako **wieloznaczność atrybucyjna** (*attributional ambiguity*) i rodzi trudność, na jaką napotykają członkowie grup mniejszościowych podczas interpretowania informacji zwrotnej na temat swojej pracy.

Problem jest poważny, zwłaszcza gdy nauczyciel lub pracodawca nie udziela szczerzej informacji zwrotnej właśnie dlatego, by nie wyjść na rasistę czy kogoś upředzonego pod innym względem. Kent Harber⁸⁴ prosił białych studentów o przeczytanie i ocenienie kiepsko napisanych esejów, rzekomo autorstwa innych studentów uczestniczących w warsztatach z pisarstwa. Połowa oceniających była przekonana, że autor eseju był

czarny, połowa – że biały. Mógłbyś się spodziewać, że rzekomo czarni autorzy dostaną przesadnie surową informację zwrotną, ale to się nie wydarzyło. W zamian oceniający bardzo się starali mówić rzeczy pozytywne o treści eseju czarnego autora. Cóż, ich gotowość do pokazania się jako osoby nieuprzedzone jest dobra, ale brak gotowości do bycia szczerym – już nie. Jak jakikolwiek uczeń czy student, jakiegokolwiek pochodzenia etnicznego czy rasy ma się kiedykolwiek czegoś nauczyć, jeśli nie będzie dostawał szczerej informacji zwrotnej?

Marlene Turner i Anthony Pratkanis pokazali, że wieloznaczność atrybucyjna może się pojawić jako niefortunny skutek uboczny programów akcji afirmatywnej. Takie programy są ogólnie korzystne, dzięki nim powstały miejsca pracy dla uzdolnionych kobiet (i innych mniejszości), dawniej w ogóle niebranych pod uwagę przy poszukiwaniu pracowników na wysokie stanowiska. Niestety niektóre z tych problemów niechcący piętnują utalentowane kobiety, można bowiem odnieść wrażenie, że zostały one wybrane przede wszystkim ze względu na swoją płęć, a nie talent. Jaki ma to wpływ na kandydatki? W metodologicznie bardzo poprawnym eksperymencie⁸⁵ Turner i Pratkanis przekonali kilka kobiet, iż zostały wybrane na stanowisko dlatego, że firma potrzebowała zatrudnić więcej kobiet. Innym uczestniczkom najpierw polecono wykonać skomplikowany test, a potem powiedziano, że zostały wybrane na swoje stanowisko w związku z osiągniętymi wysokimi wynikami. Kobiety przekonane, że za ich wyborem przemówiła płęć (a nie kwestie merytoryczne), później umniejszały własne zdolności, i – co gorsza – przestały się tak bardzo starać, by odnieść sukces w trudnym zadaniu, jak te kobiety, które myślały, że zostały wybrane ze względu na swoje kompetencje.

Samospełniające się przepowiednie

Stereotypy na temat innych ludzi wpływają nie tylko na zachowania wobec nich, a sprawiają, że zachowujemy się w sposób wyzwalający u innych dokładnie te charakterystyki i zachowania, których oczekujemy. To właśnie jest **samospełniająca się przepowiednia**, którą opisałem w rozdziale 2. Oto jak działa: wyobraź sobie, że ty i ja nigdy się nie spotkaliśmy, ale moje uprzedzenia wobec grupy, z której się wywodzisz, każą mi podejrzewać, że będziesz wrogi, chłodny i zdystansowany. Gdy się wreszcie spotkamy, będę zdystansowany i nie będę próbował włączyć cię w ożywioną rozmowę. Nawet jeśli jesteś zazwyczaj ciepły i serdeczny, moje zachowanie nie da ci możliwości pokazania mi, jaki z ciebie miły człowiek. W odpowiedzi na moją rezerwę ty również będziesz się zachowywać wobec mnie z dystansem, więc moje oczekiwanie, że jesteś zimny i niesympatyczny, potwierdzi się na skutek twojej naturalnej reakcji na to, jak cię potraktowałem, czym być może potwierdzę moje uprzedzenia. „Widzisz” – powiem sobie w duchu, gdy odpowiesz wrogością lub chłodem na moją wrogą lub chłodną postawę – „moje zdanie na temat tych ludzi jest całkowicie uzasadnione”.

Gdy mamy jakieś przekonania na temat innych, samospełniające się przepowiednie gwarantują, że stworzymy rzeczywistość społeczną, która potwierdzi nasze oczekiwania. Jeżeli uznamy na przykład, że kobiety są „bardziej emocjonalne” od mężczyzn, będziemy zauważać i przypominać sobie przykłady potwierdzające stereotyp, pomijając wszystkie te sytuacje, kiedy to widzieliśmy mężczyzn ryczących ze złości lub triumfujących podczas meczu – albo sytuacje, w których kobiety prezeski, polityczki czy stewardessy zachowywały swoje emocje dla siebie.

Zagrozenie stereotypem

Niespodziewanym skutkiem samospełniających się przepowiedni jest to, że ludzie będący celem negatywnych stereotypów mogą je, o ironio, potwierdzić w swoich wysiłkach ich obalenia. Przyjrzyjmy się przeciętnej rozbieżności w poziomie osiągnięć akademickich między studentami afroamerykańskimi a białymi. Chociaż ta różnica może teoretycznie mieć wiele historycznych i społecznych wyjaśnień, Claude Steele i Joshua Aronson⁸⁶ uznali, że nie tłumaczą one istnienia równie dużych różnic w przypadku studentów doskonale przygotowanych (co jest mierzone wcześniejszymi ocenami i wynikami testów) i względnie nieprzygotowanych. Wygląda na to, że coś nie pozwala tym bystrym, zmotywowanym i dobrze przygotowanym czarnym studentom wypaść równie dobrze jak białym o porównywalnym poziomie zdolności.

Badając ten problem, Steele i Aronson wnioskowali, że głównym czynnikiem odgrywającym tu rolę może być lęk przed potwierdzeniem istniejącego negatywnego stereotypu „intelektualnej niższości”, na który czarnoskórzy są narażeni od czasów niewolnictwa. Ów lęk badacze ci nazywają **zagrożeniem stereotypem** (*stereotype threat*) i zakładają, że martwienie się potwierdzeniem stereotypu może zakłócać skuteczność podczas testów. W jednym z eksperymentów⁸⁷ poddali badanych – czarnych i białych studentów indywidualnie – trudnemu testowi werbalnemu (*Graduate Record Examination*). Połowa studentów sądziła, że badacze interesuje pomiar ich zdolności intelektualnych. Druga połowa natomiast została przekonana, że naukowcy sprawdzają jedynie sam test i nie są zainteresowani ocenianiem tego, jak oni w nim wypadną.

Rezultaty były spektakularne: biali studenci poradzili sobie równie dobrze, niezależnie od tego, czy uważali, czy nie, że test ma zbadać ich inteligencję. Sposób, w jaki przedstawiono badanie, wpłynął jednak na wyniki czarnoskórych studentów. Oceniający charakter sytuacji

zaktywizował w ich umysłach stereotypy i wyzwolił lęk, przez co poradzili sobie znacznie gorzej niż ci czarni studenci, którzy sądzą, że test wcale nie miał ich oceniać. Oto siła stereotypu: gdy ludzie wierzą, że ich zachowanie może potwierdzić negatywną reputację ich samych lub grupy, do której należą, pojawiający się lęk może zakłócić ich działania.

Zagrożenie stereotypem dotyka również inne grupy, choćby kobiety pracujące nad zagadnieniami matematycznymi, Latynosów w testach zdolności werbalnych czy osoby starsze podczas testów pamięci – stereotypy przedstawiają wszak kobiety jako gorsze od mężczyzn w matematyce, Latynosów jako gorszych od białych Amerykanów w zakresie zdolności werbalnych, osoby starsze zaś jako mające kłopoty z zapamiętywaniem. Tak naprawdę każda grupa stereotypowo uznana za gorszą od innej może doświadczyć istotnego zagrożenia stereotypem, nawet jeśli według wszelkich obiektywnych standardów grupa ta jest świetna w danym obszarze. Joshua Aronson z zespołem⁸⁸ dali białym studentom inżynierii, którzy wszyscy uzyskali niemal maksymalne wyniki matematycznego testu SAT, trudny test matematyczny opatrzone informacją, że mierzy ich zdolności matematyczne. Połowa utalentowanych inżynierów została następnie skonfrontowana z zagrożeniem stereotypem: eksperymentator poinformował ich, że stara się zrozumieć, dlaczego to Azjaci są zdolniejsi z matematyki. Ta grupa inżynierów poradziła sobie istotnie gorzej niż ich rówieśnicy, którzy nie musieli myśleć o matematycznej „wyższości” Azjatów. Sytuacja narzucona białym studentom inżynierii – niepochlebne porównanie z rzekomo lepszą grupą – jest doświadczeniem powszechnym dla czarnych i Latynosów, na co dzień zmagających się z takimi porównaniami we wszystkich możliwych placówkach zintegrowanego nauczania. To, że tak niezaprzeczalnie bystrzy i uzdolnieni studenci inżynierii mogą się potknąć

na teście w obliczu zagrożenia stereotypem, powinno sprawić, że dwa razy się zastanowimy, zanim bezrefleksyjnie stwierdzimy, iż gorsze wyniki czarnych i Latynosów wskazują na brak zdolności.

Z tych badań płynie dobra wiadomość. Ostatecznie jeśli samo myślenie o negatywnym stereotypie blokuje czyjeś możliwości, to jakieś alternatywne nastawienie przeciwstawiające się stereotypowi powinno pomóc poprawić osiągnięcia. Matthew McGlone i Joshua Aronson⁸⁹ subtelnie przypomnieli młodym mężczyznom i kobietom, którzy mieli rozwiązywać trudny test na umiejętności przestrzenne, że studiują na wyjątkowo prestiżowym uniwersytecie. To wystarczyło, by całkowicie wyeliminować różnicę wyników między studentami a studentkami, która wystąpiła w grupie kontrolnej, gdzie przypomniano jedynie, że są „mieszkańcami północnego wschodu”. Nastawienie „jestem dobrą studentką prestiżowej uczelni” wystarczyło, by skutecznie przeciwstawić się stereotypowi „kobiety nie są dobre z matematyki”. Podobnie, jeżeli czarnoskórzy przed testem obejrzą zdjęcia lub pomyślą o Afroamerykanach, którzy odnieśli sukces – jak wspaniały intelektualista W.E.B. Dubois czy znamienity astrofizyk Neil deGrasse Tyson – albo jeśli test będzie przeprowadzała fachowa osoba czarnoskóra, może to obniżyć ich lęk egzaminacyjny⁹⁰. Tak samo przypominanie uczniom z grup mniejszościowych, że ich zdolności można zwiększać i że nie są one z góry ustalone na niezmiennym poziomie albo że odczuwanie lęku podczas wypełniania wystandaryzowanych testów jest czymś całkowicie normalnym u członków grup naznaczonych stereotypem, pomaga obniżać lęk egzaminacyjny, poprawiać wyniki testów i stopnie⁹¹.

Zagrożenie stereotypem zdaje się działać podobnie jak inne zagrożenia dla obrazu Ja – w tym sensie, że można je osłabić, skupiając się na cenionych elementach własnej tożsamości. I tak w jednym z badań, gdy

kobiety zagrożone stereotypem (wykonujące test mający rzekomo zbadać ich „inteligencję matematyczną”) najpierw afirmowały ważną dla nich wartość, wypadły równie dobrze jak mężczyźni i kobiety w warunku bez wzbudzania lęku⁹². Autoafirmacja zwiększa pewność siebie i sprawia, że dobrze o sobie myślimy. Geoffrey Cohen z zespołem⁹³ przenieśli te wyniki do szkół i odkryli, że uczniowie z grup mniejszościowych poprawiali swoje oceny po tym, jak zadano im kilka prac pisemnych, w których wyjaśniali, dlaczego pewne wartości są dla nich ważne. Ochrona obrazu Ja, skupienie się na tym, co sprawia, że czujesz się dobry, wyjątkowy i wartościowy, może przeciwdziałać negatywnemu wpływowi stereotypów na poziom wykonania zadań i uczenie się.

Obwinianie ofiary

Ludzie, którzy nigdy nie doświadczyli uprzedzeń, nie zawsze są w stanie w pełni zrozumieć, jak to jest być ich celem. Empatia nie przychodzi łatwo względnie bezpiecznym członkom grupy większościowej. Mogą współczuć i chcieć, żeby było inaczej, ale często mimo wszystko do ich postaw zakrada się cień własnej nieomyślności, skutkując skłonnością do przypisania winy ofierze. Może to przyjąć formę „zasłużonej reputacji”. A idzie to mniej więcej tak: „Skoro Żydzi byli prześladowani przez całą swoją historię, **musieli coś** robić źle”, albo: „Jeśli ta kobieta została zgwałcona, musiała robić **coś** prowokującego”, albo: „Jeśli ci ludzie [Afroamerykanie, Latynosi, Indianie, homoseksualiści] nie **chcą** mieć kłopotów, to dlaczego po prostu czegoś z tym nie zrobią [nie rzucają się w oczy, nie odzywają się, nie łążą tam, gdzie ich nie chcą]”. Takie sugestie składają się na żądanie, by grupa obca podporządkowała się bardziej rygorystycznym standardom niż te, które grupa większościowa ustanawia dla siebie.

Paradoksalnie skłonność do obwiniania ofiar za to, że nimi zostały, tłumaczenie kłopotów cechami ich osobowości i wadami bywa często motywowane pragnieniem postrzegania świata jako miejsca sprawiedliwego. Melvin Lerner ze współpracownikami⁹⁴ wykazał występowanie u ludzi skłonności do przypisywania osobistej odpowiedzialności za każdy niesprawiedliwy rezultat, który trudno inaczej wyjaśnić. Na przykład jeśli dwie osoby pracują równie ciężko nad tym samym zadaniem, po czym rzut monetą decyduje o tym, że jedna dostanie lepszą nagrodę, większość obserwatorów uzna, że osoba niemająca szczęścia nie pracowała równie ciężko. Podobnie negatywne postawy wobec biednych i bezrobotnych – w tym obwinianie ich za dołę, jakiej doświadczają – są częstsze wśród ludzi wierzących w sprawiedliwy świat⁹⁵.

Wnikliwy czytelnik mógł zauważyć, że jest to łagodniejsza forma naszej skłonności do zdyskredytowania osoby, którą sami skrzywdziliśmy. Z rozdziałów 3 i 6 wiemy już, że gdy jeden człowiek krzywdzi drugiego, agresor chętnie wini ofiarę, odmawia jej człowieczeństwa i krzywdzi dalej. Teraz widzimy, że jeśli jedna osoba dostrzeże, iż druga jest odbiorcą nienawistnych przekazów i innych wyrazów uprzedzeń, w jakiś sposób czuje, że ofiara musiała czymś sobie na to zasłużyć. Najwyraźniej przeraża nas myśl, że żyjemy w świecie, w którym ludzie w sposób niezawiniony mogą zostać pozbawieni tego, na co zasługują lub czego potrzebują, nieważne, czy chodzi o równą płacę za równą pracę, czy o najbardziej podstawowe potrzeby życiowe – albo o życie: jeśli zgładzono sześć milionów Żydów bez żadnego wyraźnego powodu oprócz tego, że byli Żydami, to myślenie, iż dopuścili się czegoś, co uzasadniało takie traktowanie, dodaje otuchy. Daje nam poczucie, że jesteśmy w stanie kontrolować własny los.

Redukowanie uprzedzeń za pośrednictwem kontaktu i zażyłości

W 1954 roku amerykański Sąd Najwyższy zadeklarował, że równe, ale odrębne szkoły są z definicji nierówne. Prezes Sądu Najwyższego Earl Warren stwierdził, że jeśli dzieci czarne są odseparowywane od białych wyłącznie ze względu na rasę, „prowadzi to do poczucia niższości swojego statusu w społeczności, które może nieodwracalnie wpłynąć na ich serca i umysły”. Nie zdawaliśmy sobie sprawy, że ta decyzja uruchomiła w narodzie amerykańskim jeden z największych i najbardziej ekscytujących eksperymentów społecznych, jakie zostały kiedykolwiek przeprowadzone.

Po tej historycznej decyzji wielu ludzi o dobrych intencjach, w tym politycy i dyrektorzy szkół, było przeciwnych integrowaniu szkół z powodów „humanitarnych”. Przewidywali, że kiedy czarni i biali zostaną zmuszeni do mieszania się w szkołach, dojdzie do katastrofy. Prawo nie może zmuszać ludzi do dogadania się, mówili, powtarzając opinię wybitnego socjologa Williama Grahama Sumnera, który pół wieku wcześniej twierdził, że „przepisy nie zmieniają zwyczajów”. Sumner uważał, że nie można prawnie narzucić moralności czy tolerancji. Wiele ludzi naciskało, by opóźnić zlikwidowanie segregacji do momentu, w którym zmiana ulegną postawy. Sądziли, że kiedy już uda się sprawić, by uprzedzeni biali dorośli stali się nieco mniej uprzedzeni wobec czarnych, to **wtedy** będą bardziej skłonni pozwolić swoim dzieciom na chodzenie do wspólnych szkół.

Wczesne wysiłki ukierunkowane na zmianę serc i umysłów amerykańskiej opinii publicznej opierały się na założeniu, że błędne informacje zwalczą się najlepiej za pomocą prawdziwych informacji. Jeśli

ludzie uprzedzeni sądzą, że czarni są niezaradni i leniwi, wszystko, co trzeba zrobić, to pokazać im film przedstawiający czarnych jako ludzi przedsiębiorczych i przyzwoitych. Jeśli większość białych mieszkańców Afryki Południowej wierzy, że czarni dopuszczają się praktycznie wszystkich przestępstw, pokaż im białych skazańców, a zmienią zdanie. Gdyby tylko było to takie proste! Niezależnie od tego, czy uprzedzenie wynika z konfliktu ekonomicznego, podporządkowania się normom społecznym, potrzeby zachowania statusu czy przemieszczonej agresji – jeśli odzwierciedla głęboko zakorzenioną emocjonalną wrogość, nie daje się łatwo wyrugować za pomocą kampanii informacyjnej. Film nie jest w stanie zmienić sposobu myślenia i zachowania, które utrzymywały się przez całą historię tego kraju.

Poza tym czytelnik tej książki już wie, że tam, gdzie chodzi o sprawy ważne, kampanie informacyjne najczęściej ponoszą klęskę, gdyż ludzie nie mają ochoty siedzieć i chłonąć informacji niespójnych z ich przekonaniami i postawami. Paul Lazarsfeld⁹⁶ opisał serię audycji radiowych z początku lat 40. XX wieku, mających ograniczyć uprzedzenia za pomocą ciepłych i życzliwych informacji o różnych grupach etnicznych. Jeden program poświęcono opisowi Amerykanów polskiego pochodzenia, inny – pochodzenia włoskiego i tak dalej. Kto tego słuchał? Główna widownia programów o Amerykanach polskiego pochodzenia składała się z Amerykanów polskiego pochodzenia. Zgadnij, kto najczęściej słuchał audycji o Amerykanach włoskiego pochodzenia? Brawo. Co więcej, jak już wiemy, gdy ludzie są zmuszani do wysłuchiwanie informacji niesprzyjających ich głęboko zakorzenionym postawom, to je odrzucają, zniekształcają lub zignorują – podobnie jak Pan X utrzymał swoje negatywne zdanie o Żydach mimo przekonujących informacji przekazywanych przez Pana Y. (Ten sam proces działa – jeszcze bardziej wzmocniony –

w dzisiejszych „bańkach filtrujących” w mediach społecznościowych). Czasami, zamiast zrewidować swoje stereotypy w świetle nowych dowodów, ludzie redukują dysonans, tworząc podkategorie – jak „kompetentna kobieta” czy „Afroamerykanie, których podziwiam” – co pozwala im utrzymać stereotyp i patrzeć na człowieka naprzeciwko nich jak na rzadki wyjątek, może nawet „potwierdzający regułę”.

Dlatego u większości ludzi uprzedzenia są zbyt mocno zakorzenione w systemach przekonań, są zbyt spójne z ich codziennym zachowaniem i otrzymują za dużo potwierdzeń i zachęt od otoczenia, by książka, film czy program radiowy mogły je obalić⁹⁷. No dobrze. Co w takim razie działa?

Hipoteza kontaktu

Decyzja Sądu Najwyższego z 1954 roku zaniepokoiła wielu laików, wywołała natomiast ekscytację i optymizm wśród psychologów społecznych, którzy od dawna wiedzieli, że zmiany w zachowaniach mogą pociągnąć za sobą zmiany postaw. Przewidywali, że kiedy uda się doprowadzić do bezpośrednich kontaktów między dziećmi czarnymi i białymi, uprzedzone dzieci i ich rodzice zetkną się z prawdziwymi ludźmi, a nie ze stereotypami, co doprowadzi w końcu do pogłębienia wzajemnego zrozumienia i przyjaźni. Pogląd ten nazwano **hipotezą kontaktu**.

Istniały powody do optymizmu, ponieważ nie tylko miało to sens teoretyczny, lecz także dane empiryczne wspierały założenia o potęgze kontaktu między grupami. Już w 1951 roku Morton Deutsch i Mary Ellen Collins⁹⁸ badali postawy białych Amerykanów wobec Afroamerykanów w dwóch osiedlach komunalnych, różniących się poziomem rasowej integracji. W jednym rodziny czarne i białe przydzielono losowo do oddzielnych budynków tego samego osiedla. W drugim rodziny czarne

i białe mieszkają w tym samym budynku. Po kilku miesiącach biali mieszkańcy zintegrowanego budynku zgłaszali większą pozytywną zmianę postaw wobec swoich czarnych sąsiadów niż mieszkańcy osiedla z segregacją, chociaż początkowo zamieszkanie we wspólnym budynku wcale nie było ich wyborem.

Hipoteza kontaktu doczekała się potwierdzenia w wielu badaniach prowadzonych zarówno w laboratorium, jak i w realnym świecie, dotyczących: postaw młodych ludzi wobec osób starszych, ludzi zdrowych wobec chorych psychicznie, dzieci sprawnych wobec niepełnosprawnych oraz uprzedzeń osób heteroseksualnych wobec homoseksualnych⁹⁹. Dzisiejsze wieloetniczne kampusy są żywym laboratorium testującym hipotezę kontaktu. Biali studenci, którzy mają współlokatorów, przyjaciół i relacje przekraczające rasowe i etniczne linie podziałów, stają się mniej uprzedzeni i odkrywają cechy wspólne z innymi ludźmi¹⁰⁰. Przyjaźnie międzygrupowe sprzyjają mniejszościom i również ograniczają ich uprzedzenia. Jim Sidanius i współpracownicy¹⁰¹ odkryli, że studenci z grup mniejszościowych, którzy przystępują do etnicznych organizacji studenckich, z czasem wykształcają silniejszą etniczną tożsamość i dumę, czego można się spodziewać – ale ujawniają również skłonność do zwiększonego poczucia prześladowania z powodów etnicznych. I podobnie jak biali studenci mieszkający w białych bractwach i stowarzyszeniach, zaczynają czuć, że mniej ich łączy z innymi grupami etnicznymi. Gdy Rodolfo Mendoza-Denton i Elizabeth Page-Gould¹⁰² zaprojektowali podłużne badanie studentów czarnych i latynoskich na głównie białym uniwersytecie, odkryli, że przyjaźnie z białymi studentami zwiększały ich poczucie przynależności i redukowały uczucia braku satysfakcji z uczelni. Było to szczególnie prawdziwe dla tych studentów, którzy wcześniej czuli

się niepewnie i bali się odrzucenia w związku z przynależnością do mniejszości.

Chociaż kontakt między grupami etnicznymi w college'u może najwyraźniej przynosić korzyści obu stronom, znoszenie segregacji w szkołach publicznych po decyzji Sądu Najwyższego nie przebiegało tak gładko, jak oczekiwali tego psychologowie społeczni. Przeciwnie, tworzyło napięcia i chaos w klasach, a nawet **zwiększało** uprzedzenia między grupami rasowymi. A gdybyś z lotu ptaka sfotografował szkolne dziedzińce z największą desegregacją, nie dostrzegłbyś żadnej integracji: dzieci białe grupowały się z dziećmi białymi, czarne – z czarnymi, a latynoskie – z latynoskimi. Najwyraźniej w tym przypadku sam kontakt nie zadziałał tak, jak oczekiwano.

Co poszło nie tak? Dlaczego brak segregacji sprawdzał się lepiej na osiedlach niż w szkołach publicznych? Żeby odpowiedzieć na te pytania, musimy przyjrzeć się bliżej warunkom, w jakich kontakt jest skuteczny albo nieskuteczny¹⁰³. Kiedy uprzedzenia wynikają przede wszystkim z nieznaności innej grupy, kontakt jest dobrą metodą redukcji dyskomfortu wynikającego z braku wiedzy, jak się zachować czy co mówić. Żeby jednak kontakt prowadził do redukcji uprzedzeń i wzmocnienia przyjaźni, musi do niego dochodzić w sytuacji **równego statusu** osób czarnych i białych. W historii wielu białych miało sporo kontaktów z czarnymi, ale przeważnie dotyczyło to sytuacji, w których ci drudzy byli portierami, pomywaczami, obsługą łaźni i służącymi. Ten rodzaj kontaktów może utrwalać stereotypy białych i wzmacniać uprzedzenia, jednocześnie nasilając urazę i złość ludzi czarnych. W znacznej części amerykańskiej historii kontakty w warunkach równego statusu były rzadkie, zarówno ze względu na edukacyjne, jak i zawodowe

nierówności panujące w amerykańskim społeczeństwie oraz na segregację dzielnic mieszkaniowych.

A teraz wyobraź sobie, co się stało, gdy zniesiono segregację w amerykańskich szkołach. Kontakt między dziećmi białymi a tymi z mniejszości (zwłaszcza jeśli dochodziło do niego dopiero w szkole średniej) przeważnie nie spełniał warunku równego statusu. We wszystkich częściach kraju większość szkół w okolicach zamieszkałych głównie przez mniejszości była słabiej wyposażona, miała gorszy sprzęt i niższy poziom nauczania niż szkoły w głównie białych okolicach. Chłopiec w dziesiątej klasie pochodzący z ubogiej czarnej lub latynoskiej rodziny przechodzi na kolejny szczebel edukacji i zostaje nagle wrzucony do szkoły dla białej klasy średniej, z białymi nauczycielami z klasy średniej, gdzie musi rywalizować z białymi uczniami z klasy średniej, wychowanymi w duchu wartości białej klasy średniej. W rezultacie wpada w niezwykle rywalizacyjną sytuację, na którą nie jest przygotowany, w której panujące zasady nie są jego zasadami i gdzie nagradza się zdolności, których dotychczas niedane mu było nabyć. Rywalizuje w sytuacji, która psychologicznie jest całkiem odmienna od wszystkiego, do czego przywykł u siebie. Wszystko to razem wzięte ogranicza jego poczucie własnej wartości – czyli główną przyczynę decyzji Sądu Najwyższego. W swojej analizie badań nad desegregacją Walter Stephan¹⁰⁴ nie znalazł badań wskazujących na istotny wzrost poczucia własnej wartości dzieci czarnych, natomiast 25% analizowanych przezeń badań wskazywało na jego znaczący spadek po zniesieniu segregacji. Poza tym zasadniczo nie doszło do redukcji uprzedzeń białych. Stephan odkrył, że uprzedzenia nasiliły się mniej więcej w takiej samej liczbie przypadków, w jakiej osłabły. Jest całkowicie zrozumiałe, że uczniowie z grup mniejszościowych podejmowali próby zwiększenia poczucia własnej wartości przez trzymanie

się razem, atakowanie białych, podkreślanie własnej indywidualności i odrzucanie „białych” wartości edukacji.

Wygląda więc na to, że kontakt jest oczywistym pierwszym krokiem, ale to zdecydowanie za mało. Jak wygląda krok kolejny? Przyjrzyjmy się temu bliżej.

Redukowanie uprzedzeń dzięki współpracy i współzależności

Nie chodzi po prostu o to, by dzieciaki różnych ras i z różnych grup etnicznych zmieścić w jednej szkole. Zasadnicze znaczenie ma to, co się dzieje później. Napięcie często towarzyszące desegregacji w szkole może przypominać ci zachowanie chłopców z obozowego eksperymentu Muzafera Sherifa i jego zespołu. Przypomnij sobie, że wrogość między grupami wywołano tam, stwarzając sytuacje konfliktu i rywalizacji. A gdy wrogość już się zrodziła, nie dało jej się ograniczyć samą redukcją konfliktu i rywalizacji. Tak naprawdę, kiedy utrwaliła się wzajemna nieufność, łączenie grup w sytuacjach nierywalizacyjnych **zwiększało** wrogość i brak zaufania. Orły i Grzechotniki miały ze sobą na pieńku nawet wtedy, kiedy po prostu siedziały i oglądały film.

Jak Sherifowi udało się zredukować tę wrogość? Stwarzając sytuacje, w których obie grupy musiały współpracować, by osiągnąć cel¹⁰⁵. Raz badacze stworzyli sytuację nagłą, uszkadzając system zaopatrywania w wodę. Jedynym sposobem naprawienia go była natychmiastowa współpraca wszystkich chłopców. Innym razem podczas wycieczki zepsuł się obozowy bus. Aby ponownie uruchomić pojazd, chłopcy musieli ciągnąć go na linie (tej samej, której wcześniej używano w rywalizacji) pod dość stromą górę – było to możliwe wyłącznie wtedy, gdy robili to wszyscy razem, niezależnie od tego, czy należeli do Orłów czy do Grzechotników.

Ostatecznie wzajemna wrogość dawnych przeciwników minęła, zaczęli się coraz lepiej dogadywać, pojawiła się spontaniczna współpraca.

Wygląda na to, że zasadniczym czynnikiem jest **współzależność** (*interdependence*) w osiąganiu wspólnych celów: sytuacja, w której ludzie nawzajem się potrzebują, by odnieść sukces. Kilku badaczy pokazało korzyści współzależności w dobrze kontrolowanych eksperymentach laboratoryjnych. Morton Deutsch¹⁰⁶ na przykład dowiódł, że grupy rozwiązujące problemy są zarówno bardziej przyjazne, jak i bardziej uważne, gdy panuje atmosfera współpracy niż wtedy, kiedy pojawia się rywalizacja. Podobnie badania, które prowadzili Patricia Keenan i Peter Carnevale¹⁰⁷, ujawniły, że współpraca w grupach może wzmacniać współpracę między grupami. To znaczy, że relacje nastawione na współpracę, które udaje się utworzyć w jednej grupie, często przenoszą się dalej, gdy zostaje ona później wezwana do kontaktu z inną grupą. W cytowanym badaniu grupy, które angażowały się w zadanie wymagające współpracy, były bardziej nastawione na współdziałanie w późniejszych negocjacjach z inną grupą niż grupy wcześniej pracujące w warunkach rywalizacji.

Wynalezienie metody układankowej

Niestety współpraca i współzależność nie są charakterystykami procesu obecnego w większości amerykańskich szkół, nawet na poziomie podstawowym. Wręcz przeciwnie, w większości sal lekcyjnych w całym kraju króluje intensywna rywalizacja. Miałem szansę bezpośrednio obserwować ten stan rzeczy, gdy zostałem poproszony o interwencję podczas poważnego kryzysu w szkołach publicznych w Austin w stanie Teksas. Był rok 1971. Właśnie zniesiono segregację, co doprowadziło do kilku paskudnych incydentów. Ponieważ w Austin przez segregację ludność

poszczególnych ras mieszkała w odrębnych dzielnicach, młodzi ludzie różnych grup etnicznych i rasowych stykali się teraz ze sobą po raz pierwszy, przynosząc do szkoły swoje odwieczne podejrzenia i stereotypy. Kontakt wszystko pogorszył. Docinki często przeradzały się w bójki. Sytuacja była fatalna i groźna, a złudzenia, że desegregacja automatycznie doprowadzi do redukcji uprzedzeń, legły w gruzach.

Gdy kurator poprosił o pomoc, wspólnie z moimi studentami weszliśmy w ten system, nie tyle po to, by załagodzić konflikty, ile po to, by zobaczyć, czy da się zrobić cokolwiek, co pomogłoby desegregacji osiągnąć choć część korzyści, których się po niej spodziewano. Pierwszą rzeczą, jaką uczyniliśmy, była systematyczna obserwacja dynamiki występującej w różnych klasach. Zdecydowanie najczęstszy proces, który udało nam się uchwycić, można pokazać na przykładzie scenariusza z szóstej klasy: nauczyciel stoi z przodu, zadaje pytania i czeka, aż uczniowie pokażą, że znają odpowiedź. Najczęściej sześcioro do dziesięciorga uczniów nadstawia uszu i unosi rękę, niektórzy energicznie nią machają, aby zwrócić na siebie uwagę nauczyciela. Kilkoro innych uczniów siedzi cicho, odwracając wzrok, jakby chcieli stać się niewidzialni.

Gdy nauczyciel wzywa jednego z uczniów do odpowiedzi, na twarzach tych, którzy bardzo chcieli jej udzielić, ale nie zostali wywołani, pojawia się wyraz rozczarowania, zdumienia i niezadowolenia. Jeżeli uczeń podaje właściwą odpowiedź, nauczyciel się uśmiecha i skinieniem głowy okazuje aprobatę, solidnie go w ten sposób nagradzając. W tym momencie słychać jęk tych, którzy chcieli odpowiadać, ale zostali pominięci. Są źli, ponieważ stracili szansę pokazania nauczycielowi, jacy są bystrzy.

W opisanym procesie uczniowie oprócz przerabianego materiału uczą się jeszcze kilku rzeczy. Po pierwsze, że w klasie jest tylko jeden ekspert: nauczyciel. Uczą się, że opłaca się zadowolić nauczyciela, aktywnie

dowodząc swej bystrości. Za konsultowanie się z rówieśnikami nie ma nagrody. Wręcz przeciwnie, wiele dzieciaków uczy się, że rówieśnicy są ich wrogami, których trzeba pokonywać. Co więcej, wielu nauczycieli nie pochwała współpracy podczas lekcji i uważa ją za coś, co przeszkadza im w pracy.

W tej wysoce rywalizacyjnej dynamice, kiedy jesteś uczniem znającym właściwą odpowiedź, a nauczyciel weźmie do tablicy twojego rówieśnika, możliwe, że będziesz liczyć na błąd kolegi czy koleżanki, żebyś to jednak ty mógł się wykazać i udowodnić nauczycielowi, jaki jesteś mądry. Ci, którzy nie radzą sobie, gdy są wezwani do odpowiedzi, lub nawet nie podnoszą ręki, by podjąć rywalizację, będą mieć żal do tych, którzy odnoszą sukces. Uczniowie odnoszący sukcesy będą zaś często czuć pogardę wobec tych, którzy tego nie doświadczają; będą ich uznawali za głupich i nieinteresujących. Proces zniechęca do przyjaznego traktowania się i wzajemnego zrozumienia, wręcz wzbudza wrogość, nawet między uczniami z tej samej grupy rasowej. Gdy ta rywalizacyjna dynamika grupowa nałoży się na sytuację, która już sama w sobie jest obciążona nieufnością wobec przedstawicieli ras innych niż własna, pojawia się przestrzeń dla chaosu, z którym mieliśmy do czynienia w Austin.

Chociaż wtedy rywalizacja w salach lekcyjnych była niemal uniwersalna, jako psychologowie społeczni zdaliśmy sobie sprawę, że wcale nie musi tak być. Opierając się częściowo na wynikach eksperymentu Muzafera Sherifa w obozie Robbers Cave, doszliśmy do wniosku, że współpraca jest właśnie tym, czego w tej sytuacji potrzebujemy. Tylko jak to zrobić? Okazało się, że wcale nie jest to trudne. W ciągu kilku dni wspólnie z doktorantami udało nam się opracować prostą metodę współpracy specjalnie na potrzeby szkolnej lekcji. Jak się okazało, metoda była niezawodna. Zaprojektowaliśmy ją w taki sposób, że

opanowanie materiału i dobre rezultaty sprawdzianu wymagały pracy uczniów **ze sobą** i współpracy, a chęć wygrania z innymi stawała się dysfunkcyjna. Nazwaliśmy tę metodę **metodą układankową** (*the jigsaw classroom*), ponieważ działa na zasadzie układanki¹⁰⁸.

Przykład wszystko wyjaśni: na lekcji klasy piątej dzieci poznawały biografie sławnych Amerykanów. Najbliższa lekcja miała dotyczyć Josepha Pulitzera, znanego dziennikarza. Najpierw podzieliliśmy uczniów na sześćoosobowe grupy, upewniając się, że każda jest możliwie najbardziej zróżnicowana (pod względem rasy i płci). Następnie opracowaliśmy biografię Pulitzera tak, by składała się z sześciu akapitów. Pierwszy dotyczył jego przodków i tego, jak znaleźli się w Ameryce; drugi opowiadał o chłopięcych latach Pulitzera i okresie dorastania; trzeci traktował o jego wczesnej dorosłości, wykształceniu i pierwszych doświadczeniach zawodowych; akapit czwarty dotyczył wieku średniego i założenia pierwszej gazety, i tak dalej. Każdy główny etap życia Pulitzera został zawarty w odrębnym akapicie. Skopiowaliśmy tak przygotowaną biografię, pocięliśmy ją na sześć jednoakapitowych fragmentów i daliśmy każdemu dziecku ze wszystkich sześćoosobowych grup jeden akapit poświęcony życiu Pulitzera. I tak każda grupa miała kompletną biografię dziennikarza, ale każdy z uczniów miał tylko jedną szóstą całej historii. Żeby poznać całość, każdy musiał słuchać uważnie innych członków swojej grupy, gdy ci przedstawiali swoje części.

Nauczyciel informował uczniów, że mają określony czas na przekazanie sobie nawzajem posiadanej wiedzy oraz że po upływie tego czasu zasób ich wiadomości będzie sprawdzany.

W ciągu kilku dni uczniowie przekonali się, że nikt nie jest w stanie sobie poradzić bez pomocy wszystkich pozostałych członków grupy. Nauczyli się szanować fakt, że każda osoba w grupie (niezależnie od rasy,

płci czy pochodzenia etnicznego) ma swój wyjątkowy i zasadniczy wkład w to, by zrozumieć materiał i później poradzić sobie na sprawdzianie. Teraz zamiast jednego eksperta (nauczyciela) każdy uczeń stał się ekspertem w zakresie własnego fragmentu materiału. Zamiast sobie docinać, zaczęli się wzajemnie zachęcać, ponieważ w najlepszym interesie każdego ucznia leżało zapewnienie, by każdy mógł przedstawić swoją część materiału możliwie najlepiej.

Musiało upłynąć kilka dni, by nowa metoda się utrwaliła. Współpraca nie pojawia się ot tak. Uczniowie w naszej grupie eksperymentalnej podczas swojej dotychczasowej szkolnej kariery przywykli do rywalizacji. Przez kilka pierwszych dni większość nadal starała się rywalizować, mimo że było to dysfunkcyjne. Oto prawdziwy przykład, typowy dla sposobu, w jaki dzieci potykały się podczas nauki współpracy: w jednej z grup był chłopiec, Amerykanin meksykańskiego pochodzenia, którego nazwę Carlos. Zadaniem Carlosa było przedstawienie wczesnej młodości Pulitzera. Znał materiał, ale był zdenerwowany i było mu ciężko. W poprzednich tygodniach niektórzy biali uczniowie śmiali się z jego akcentu i chłopiec bał się, że znowu będą tak robić.

Zająknął się, zawahał i zaczął nerwowo wiercić. Jasne, pozostałe dzieci w kręgu nie były pomocne. Lata praktyki w brutalnej klasowej rywalizacji podpowiadały im, co robić na widok jękającego się dziecka, zwłaszcza tego, które uważały za głupie: ośmieszyć je. Dziecko, które nazwę Mary, powiedziało: „O, nie wiesz tego, jesteś tępy, jesteś głupi. Nie wiesz, co robisz”. W pierwszym eksperymencie grupy pozostawały pod luźnym nadzorem naszych asystentów, przechadzających się między nimi. Gdy doszło do opisanej sytuacji, asystent badaczy przeprowadził krótką interwencję: „Mary, oczywiście możesz się tak odzywać do Carlosa, jeśli chcesz. Może ci to nawet sprawiać radość. Ale to nie pomoże ci poznać

informacji o młodości Josepha Pulitzera. I tak w ogóle sprawdzian będzie za niecałą godzinę”. Zauważ, jak to zmieniło rozłożenie akcentów. Mary już niczego nie zyskiwała, dokuczając Carlosowi; teraz mogła wiele stracić.

Po kilku podobnych doświadczeniach uczniom w grupie Carlosa zaczęło świtać, że **jedynym** sposobem na poznanie informacji z części Carlosa było uważne wysłuchanie tego, co chłopiec miał im do powiedzenia. Stopniowo dzieci zaczęły się uczyć, jak być dobrymi słuchaczami. Niektóre nawet nauczyły się świetnie zadawać pytania. Zamiast ignorować i ośmieszać Carlosa, gdy miał trudności z zakomunikowaniem reszcie tego, co wiedział, zaczęły zadawać spokojne, dociekliwe pytania, które ułatwiały Carlosowi odpowiadanie. Wszystko to pozwoliło mu się odprężyć, co poprawiało jego zdolność komunikowania się. Po kilku tygodniach inne dzieci zdały sobie sprawę, że Carlos był o wiele mądrzejszy, niż im się wydawało. Ponieważ zaczęły zwracać na niego uwagę, dostrzegały też jego cechy, które wcześniej były dla nich niewidoczne. Zaczęły go lubić. Carlos z kolei zaczął bardziej lubić szkołę i postrzegać białych kolegów z grupy już nie jako prześladowców, ale pomocnych przyjaciół. Co więcej, gdy poczuł się swobodniej na lekcjach i zyskał pewność siebie, poprawiły się też jego szkolne wyniki. Udało się przerwać błędne koło. To, co spychało go coraz niżej w nakręcającej się spirali, zostało odwrócone – teraz spirala zaczęła poruszać się w górę. W ciągu kilku tygodni zmieniła się cała atmosfera w klasie.

Potem losowo przypisaliśmy kilka klas do warunku układanki i porównywaliśmy je z klasami nauczanymi tradycyjną metodą opartą na rywalizacji. Rezultaty nie mogły nas bardziej ucieszyć: dzieci z klas uczonych metodą układankową radziły sobie lepiej w obiektywnych sprawdzianach, bardziej się lubiły i wykształcały większą sympatię wobec

szkoły oraz silniejsze poczucie własnej wartości niż dzieci w klasach tradycyjnych. Zmniejszyła się liczba nieobecności. Przyjaźnie między dziećmi z klas układankowych przekraczały bariery etniczne i rasowe, czego rezultatem był gwałtowny spadek uprzedzeń i stereotypów. Powtórzyliśmy ten eksperyment w dziesiątkach klas w kilku miastach i zawsze uzyskiwaliśmy podobne wyniki¹⁰⁹.

Przez lata badania pokazywały, że skuteczność metody układankowej nie ogranicza się do Amerykanów czy małych dzieci. Stosowano ją z wielkim sukcesem w Europie, w Afryce, na Bliskim Wschodzie i w Australii – z uczniami na wszystkich poziomach edukacji, od szkół podstawowych po uniwersytety¹¹⁰. Badacze zastosowali metodę układankową również wobec innych uprzedzeń, na przykład tych dotyczących fizycznych i psychicznych niepełnosprawności. W jednym z takich eksperymentów¹¹¹ studenci kontaktowali się ze studentem przedstawianym jako były pacjent psychiatryczny. Te kontakty były częścią ustrukturyzowanej sytuacji uczenia się i część odbywała się w warunkach układanki, a część w bardziej tradycyjnych warunkach uczenia. Osoby z grupy układankowej szybko porzuciły stereotypowe oczekiwania. Bardziej lubiły byłego pacjenta i kontakty z nim sprawiały im więcej przyjemności niż członkom grupy tradycyjnej. Poza tym osoby, które przeszły sesję układankową z „byłym pacjentem psychiatrycznym”, później ogólnie opisywały osoby z zaburzeniami psychicznymi o wiele korzystniej.

Dlaczego metoda układankowa działa?

Dlaczego metoda układankowa daje tak dobre rezultaty? Jednym z powodów jej sukcesu jest to, że uczestnictwo we współpracującej grupie rozbija postrzeganie „grupa własna kontra grupa obca” i pozwala wykształcić poznawczą kategorię „jedności” – jesteśmy w tym razem¹¹².

Skuteczność metody wynika z faktu, że ta strategia współpracy stawia ludzi w sytuacji wyświadczenia przysługi – każdy członek grupy wyświadcza pozostałym przysługę, dzieląc się z nimi swoją wiedzą. A jak przewiduje teoria dysonansu poznawczego i co pokazał eksperyment, który przeprowadzili Mike Leippe i Donna Eisenstadt¹¹³, ludzie, których działania przynoszą korzyść innym, później są wobec adresatów przysługi bardziej pozytywnie nastawieni: „Skoro im pomagam, to robię to zapewne dlatego, że są tego godni”.

Inny, ale komplementarny mechanizm został pokazany w eksperymencie Samuela Gaertnera i współpracowników¹¹⁴. Współpraca zmniejsza bariery między grupami, zmieniając kategorie poznawcze, którymi posługują się ludzie. Innymi słowy, zmienia naszą skłonność do kategoryzowania grupy obcej z „tamci ludzie” na „my, ludzie”. Ale jak dochodzi do takiej zmiany? Sądzę, że procesem pośredniczącym jest empatia, zdolność doświadczenia tego, czego doświadcza członek twojej grupy. Podczas nauczania opartego na rywalizacji głównym celem jest po prostu pokazanie nauczycielowi, jaki jesteś mądry, nie musisz więc zwracać sobie głowy pozostałymi uczniami. Metoda układankowa jest inna. Żeby skutecznie brać udział w tym sposobie nauczania, każdy uczeń musi zwracać baczną uwagę na każdego członka grupy, który właśnie przedstawia swoje informacje. W procesie uczestnicy uczą się, że świetne wyniki da się osiągnąć wyłącznie wtedy, kiedy podejść do każdego dziecka w klasie w sposób skrojony do jego potrzeb. Na przykład Alice może się nauczyć, że Carlos jest trochę nieśmiały i że trzeba go delikatnie zachęcić, natomiast Phyllis jest tak rozgadana, że czasem trzeba ją trochę hamować. Z Peterem można żartować, a Serena reaguje wyłącznie na poważne sugestie.

Jeśli ta analiza jest logiczna, to wynika z niej, że praca w grupach układankowych doprowadzi do ogólnego wyostrenienia empatii u dzieci. Chcąc to sprawdzić, Diane Bridgeman¹¹⁵ przeprowadziła mądry eksperyment z udziałem dziesięciolatków, z których połowa spędziła dwa miesiące, uczestnicząc w lekcjach układankowych, druga połowa zaś miała lekcje tradycyjne. W eksperymencie Bridgeman pokazywała dzieciom serię komiksów, które miały sprawdzać ich zdolność empatii, stawiania się w sytuacji postaci z komiksu. W jednym najpierw widać małego chłopca, który jest smutny podczas pożegnania z tatą na lotnisku. Potem widzimy, jak listonosz przynosi chłopcu paczkę. Na trzecim rysunku chłopiec otwiera przesyłkę, znajduje w środku zabawkowy samolot i wybucha płaczem. Bridgeman pytała dzieci, dlaczego ich zdaniem chłopiec zalewa się łzami na widok samolotu. Niemal wszystkie dzieci potrafiły udzielić właściwej odpowiedzi: ponieważ samolot zabawka przypominał mu, jak bardzo tęskni za tatą. Potem Bridgeman zadawała kluczowe pytanie: „Co pomyślał sobie listonosz, widząc, jak chłopiec otwiera paczkę i wybucha płaczem?”.

Większość dzieci w tym wieku popełnia błąd logiczny – zakładają, że wszyscy wiedzą to, co wiedzą one. I tak dzieci uczestniczące w tradycyjnych lekcjach sądziły, że listonosz rozumie smutek chłopca, ponieważ wie, że podarunek przypominał mu wyjazd taty. Ale dzieci uczestniczące w lekcjach układankowych zareagowały inaczej. Własne doświadczenia z metodą układankową pozwoliły im wykształcić zdolność przyjęcia perspektywy listonosza i postawić się na jego miejscu. Dlatego zdali sobie sprawę, że będzie zdziwiony widokiem chłopca płaczącego nad fajnym prezentem – przecież doręczyciel nie był świadkiem pożegnania na lotnisku.

Na pierwszy rzut oka może się to wcale nie wydawać ważne. Ostatecznie kogo to obchodzi, czy dzieci potrafią się domyślać, co się dzieje w głowie bohatera komiksu? A jednak wszystkich nas powinno to obchodzić, i to bardzo. Przypomnij sobie omówienie tragedii w Columbine z poprzedniego rozdziału. Zasugerowałem tam, jak ważna jest empatia w ograniczaniu agresji. Stopień, w jakim dzieci są w stanie wykształcić zdolność widzenia świata oczami innych, ma potężne konsekwencje dla wszystkich budowanych przez nie związków. Jeżeli nauczymy się rozumieć, przez co przechodzi inny człowiek, rosną szanse, że nasze serca się na niego otworzą. A gdy nasze serca są otwarte, właściwie niemożliwe jest już żywienie uprzedzeń wobec tej osoby, stosowanie wobec niej przemocy, prześladowanie jej czy upokarzanie. Zakładam, że gdyby w Columbine High School (czy w szkole podstawowej, z której uczniowie tam trafiają) zastosowano technikę układankową, tragedii można by uniknąć¹¹⁶.

Wspólnie z moimi doktorantami opracowaliśmy metodę układankową w 1971 roku i od tamtej pory powstało wiele innych podobnych metod budujących współpracę¹¹⁷. Znaczenie tej pracy w kolejnych latach stawało się jeszcze wyraźniejsze. Jeśli chcesz ograniczać uprzedzenia, zbierz ludzi do jednej drużyny ze wspólnym celem. Nawet nieświadome „utajone postawy” można modyfikować za pomocą współpracy i empatii. Jay Van Bavel i William Cunningham¹¹⁸ w swoim badaniu przypisali część uczestników do grupy wielorasowej (sześć osób czarnych i sześć białych), a innych – do grupy rasowo jednorodnej, po czym dali im do rozwiązania test utajonych skojarzeń przypominający IAT. Biali uczestnicy grupy kontrolnej, którzy po prostu patrzyli na nieznane twarze, ujawniali dobrze znany efekt IAT, rasowe uprzedzenie białych jest silniejsze niż czarnych. Natomiast uczestnicy przypisani do grupy mieszanej ujawniali więcej

pozytywnych automatycznych ocen czarnych członków własnej grupy niż tych formułowanych wobec osób białych z grupy obcej – tę preferencję w większym stopniu wywołało zjawisko faworyzowania grupy własnej („Oni są w mojej drużynie!”) niż deprecjonowanie członków grupy obcej. A seria pięciu eksperymentów pod kierownictwem Andrew Todda¹¹⁹ pokazała, że zaangażowanie uczestników w **przyjmowanie perspektywy** – aktywne rozmyślanie nad doświadczeniami innych ludzi, określane inaczej mianem empatii – silnie redukuje automatyczne wyrażanie uprzedzeń rasowych.

Podsumowując, zadziwiające wyniki opisane w tym rozdziale zostały powtórzone w tysiącach sal lekcyjnych we wszystkich regionach Stanów Zjednoczonych. John McConahay¹²⁰, wiodący ekspert od stosunków międzyrasowych, nazwał uczenie przez współpracę najskuteczniejszą pojedynczą praktyką poprawiającą relacje między rasami w szkołach, w których zniesiono segregację. Niestety, chociaż większość nauczycieli poznaje metodę układankową i inne formy nauczania przez współpracę, są one stosowane o wiele rzadziej, niż przypuszczasz. Systemy edukacyjne jak wszystkie biurokracje są odporne na zmiany i nadal normą pozostaje standardowa struktura prowadzenia zajęć, nastawiona na rywalizację.

Wyzwanie różnorodności

Różnorodność w narodzie, mieście, sąsiedztwie czy szkole może być ekscytująca – albo może być źródłem niepokojów. Desegregacja dała nam możliwość czerpania z tej różnorodności. Żeby jednak te korzyści maksymalizować, musimy nauczyć się budować wzajemne relacje między rasowymi i etnicznymi liniami podziału tak harmonijnie, jak tylko się da.

Niestety nie trzeba dodawać, że przed nami jeszcze długa droga do osiągnięcia czegoś, co choć trochę przypominałoby pełną harmonię.

Wyzwania, przed którymi stoi kraj zróżnicowany etnicznie, zostały przedstawione graficznie przez Davida Shiplera¹²¹, dziennikarza i zdobywcę Nagrody Pulitzera, który zjeździł Stany Zjednoczone wzdłuż i wszerz, rozmawiając z mnóstwem ludzi na temat ich odczuć i postaw związanych z rasą. Raczej posępne wnioski, do których doszedł, podsumowuje tytuł jego książki, *A Country of Strangers* (Kraj obcych sobie ludzi). Shipler obserwował, że większość Amerykanów nie ma bliskich relacji z przedstawicielami innych ras, religii i grup etnicznych. Dlatego wciąż utrzymuje się sporo podejrzeń i nieporozumień. Lektura jego książki przypomniła mi dyrektora teksańskiej szkoły, który skarżył się, że desegregacja powoduje w jego szkole same kłopoty: „Proszę spojrzeć, profesorze, rząd może wymusić, by czarne i białe dzieciaki chodziły do tej samej szkoły, ale nikt nie jest w stanie zmusić ich do tego, żeby przebywanie razem sprawiało im przyjemność”. (Nie sądzę, by czytał Williama Grahama Sumnera, ale jego wnioski były identyczne).

I jakby na podkreślenie przywołanych słów, tego samego dnia, kiedy chodziłem po szkolnym dziedzińcu w przerwie obiadowej, tym, co zobaczyłem, na pewno nie była zintegrowana szkoła. Wszędzie były grupy, w których sami uczniowie dokonali segregacji: w jednej dzieciaki czarne, w innej Latynosi, dzieci białe jeszcze gdzie indziej. Nie jest niczym zaskakującym, że ludzie tej samej rasy czy etniczności wolą własne towarzystwo. I zasadniczo nie ma w tym też nic złego – chyba że te preferencje się usztywnią i zamienią w zachowania wykluczające. Kilka miesięcy po wprowadzeniu metody układankowej w tej właśnie szkole ponownie przechadzałem się po dziedzińcu, i uderzyło mnie, że niemal każde skupisko uczniów było teraz zintegrowane. Nikt nie „zmuszał”

dzieci do lubienia się, one po prostu chciały kontaktować się ze sobą ponad rasowymi i etnicznymi podziałami. Doświadczenie z metodą układankową widocznie osłabiało wcześniejszą nieufność i podejrzliwość.

Shipler ma bez wątpienia rację, że mamy „kraj obcych sobie ludzi”, być może tak jest i zawsze było. Ale te dziesiątki tysięcy dzieci, które doświadczyły uczenia się przez współpracę, dają nadzieję na przyszłość – nadzieję, że wyrosną na ludzi, którzy nauczyli się cieszyć różnorodnością i z niej czerpać, którzy nauczyli się wzajemnie lubić i szanować, i którzy rozumieją, że „oni” są częścią „nas”.

Wielcy humaniści wielokrotnie chcieli nas tego nauczyć. Nelson Mandela spędził 27 lat w więzieniu za aktywizm mający zakończyć apartheid w Afryce Południowej. A gdy ten się wreszcie skończył i Mandela został wybrany pierwszym czarnym prezydentem tego kraju, nie szukał zemsty czy krwawego odwetu. Podjął współpracę z wcześniejszym białym prezydentem, F.W. de Klerkiem, by wprowadzić w Afryce Południowej pełną, wielorasową demokrację. (Obaj podzielili się Pokojową Nagrodą Nobla za swoją wyjątkową współpracę). „Nikt nie rodzi się z nienawiścią wobec innego człowieka z powodu koloru jego skóry, pochodzenia czy religii” – napisał Mandela. „Ludzie muszą się nauczyć nienawidzić, a skoro mogą się nauczyć nienawidzić, to mogą też zostać nauczeni miłości. A miłość przychodzi ludzkiemu sercu łatwiej niż jej przeciwieństwo”.

Rozdział 8

Sympatia, miłość, zrozumienie

Wystawiany na Broadwayu musical *Annie Get Your Gun* stworzono na podstawie prawdziwej historii legendarnej strzelczyni wyborowej, Annie Oakley, która w 1875 roku, mając 15 lat, pokonała 26-letniego strzelca wyborowego i gwiazdę rewii *Wild West Show* Buffalo Billa, Franka Butlera. W musicalu Annie natychmiast zakochuje się w swoim przystojnym rywalu, ale daje się przekonać, że jej lepsze umiejętności strzeleckie zagrożą ego wybranka. Zdaje sobie sprawę, że musi wybierać między sukcesem w strzelectwie a miłością. Po odśpiewaniu *You Can't Get a Man with a Gun* Annie celowo przegrywa drugą rywalizację z Frankiem, który z odbudowaną męską dumą natychmiast się w niej zakochuje. I żyją długo i szczęśliwie jako gwiazdy rewii *Wild West Show*.

Sztuka była hitem i inspiracją dla hollywoodzkiego filmu oraz serialu, niemniej rozminęła się z paroma faktami. Prawdziwi Annie i Frank rzeczywiście żyli długo i szczęśliwie, ale Frank nigdy nie zazdrościł Annie jej umiejętności. Był nimi zachwycony i z radością usunął się w cień, by wspierać ją, pełniąc funkcję jej menedżera i asystenta na scenie. Para jeździła z występami po Stanach Zjednoczonych i Europie, gdzie Annie olśniewała publiczność swoją strzelbą: gasiła świece, trafiała w drobne

monety wyrzucane w górę, i w jeżącym włosy na głowie teście celu Annie i zaufania Franka wystrzeliwała mu papierosa z ust. Frank i Annie byli szczęśliwym małżeństwem przez 50 lat, do jej śmierci z powodu anemii. Dla Franka jej odejście było ciosem tak potężnym, że stracił wolę życia, przestał jeść i zmarł 18 dni po pogrzebie ukochanej żony¹.

Dlaczego musical nie opowiedział prawdziwej historii miłosnej? Sfabularyzowana wersja odzwierciedlała panujące w tamtych czasach (i całe dziesięciolecia później) stereotypy płciowe, gdzie od kobiety oczekiwano, że będzie śliczna, słodka i przede wszystkim będzie unikała przyćmiewania mężczyzny mniej od niej utalentowanego czy inteligentnego. Annie z musicalu robiła wszystkie wymienione rzeczy, żeby przyciągnąć Franka. Ich historia wiele mówi o tematyce tego rozdziału – o zalotach, przyjaźni, miłości i ludzkich więziach. Co przyciąga ludzi do siebie? Co napędza sympatię, namiętność i tę bardziej tajemniczą sprawę nazywaną miłością? Dlaczego niektóre pary, tak jak Annie i Frank, są ze sobą aż do śmierci, u innych uczucie wypala się szybko, a połowa wszystkich małżeństw rozwodzi się po mniej więcej ośmiu latach?

Pytanie o to, „kto kogo lubi”, zadawano już w starożytności. Pierwszy społeczny psycholog-amator żyjący w jaskini zapewne zastanawiał się, co robić, by ten gość z jaskini obok lubił go bardziej lub mniej nie lubił – a przynajmniej, żeby powstrzymywał się od pałowania go po głowie. Być może zaniósł mu w prezencie kawał mięsa tygrysa szablozębnego, w nadziei, że to coś da. A może wypróbował nowy sposób pokazania zębów – nie w groźnym, warczącym grymasie, a w łagodniejszy, bardziej uległy sposób, który ostatecznie wyewoluował w to, co nazywamy dziś uśmiechem².

Po zaspokojeniu podstawowych potrzeb zapewniających przeżycie, kolejnym najpotężniejszym motywem naszych działań jest tworzenie

ważnych związków z innymi³. Poza tym, że dobre relacje dają nam poczucie szczęścia, one naprawdę trzymają nas przy życiu. W wyjątkowym badaniu harwardzkim przez 75 lat, od okresu adolescencji po późną starość, śledzono losy dwóch grup mężczyzn z okolic Bostonu – jedną byli zamożni mężczyźni studiujący na Uniwersytecie Harvarda, drugą robotnicy. (Badaniem objęto wyłącznie mężczyzn, ponieważ rozpoczęto je w czasach, w których kobiety nie miały na tę uczelnię wstępu). Celem badania było zidentyfikowanie czynników (w tym doświadczeń, zasobów i warunków życia) pozwalających przewidywać zdrowie, psychologiczny dobrostan i szczęście na późniejszych etapach życia. Wnioski? Jak mówi obecny kierownik badania, Robert Waldinger, „najwyraźniejszy przekaz płynący z 75 lat badań jest taki: dobre relacje z innymi czynią nas szczęśliwymi i zdrowszymi. Kropka”⁴. Najszczęśliwymi mężczyznami z tego badania nie byli wcale ci z największymi dokonaniem, największym bogactwem czy najszczęśliwszym dzieciństwem. Byli nimi ci, którzy na pierwszym miejscu stawiali relacje z innymi. To oni najczęściej dożywali 80 czy 90 lat i czerpali radość z życia.

Wiele badań potwierdza zdrowotne korzyści płynące ze związków z ludźmi, które zapewniają wsparcie, towarzystwo i miłość, zarówno w czasach trudnych, jak i tych radosnych⁵. Samotność nie prowadzi do większej liczby wydarzeń stresujących, ale jest czynnikiem ryzyka, że stresy przekształcą się w chorobę. Okazuje się, że ludzie samotni mają gorsze wzorce snu i wyższe ciśnienie krwi, a w razie zranienia gojenie przebiega u nich wolniej niż u osób niesamotnych⁶. Ważne, żeby nie interpretować tych wyników jako wskazówki, że ludzie muszą zawierać związki małżeńskie czy być w trwałych intymnych związkach, aby czerpać długofalowe korzyści z relacji. Życie singla jest superzdrowe. Problemy wywołują **czucie się samotnym i bycie wyizolowanym**⁷. Ludzie mogą się

czuć samotni w otoczeniu innych, mogą też żyć samotnie i wieść bogate życie towarzyskie. W latach 50. XX wieku większość była przekonana, że dorośli wybierający życie w pojedynkę są „niemoralni” czy „neurotyczni”, dziś jednak to piętno zniknęło. Połowa dorosłych Amerykanów – dwukrotnie więcej niż w tamtej dekadzie – wybiera obecnie życie w pojedynkę. Żywot singla ma społeczne i fizyczne zalety: ludzie, którzy mieszkają sami, częściej od tych w związkach małżeńskich czy partnerskich chodzą do knajp z przyjaciółmi, uprawiają sport, uczęszczają na lekcje sztuki czy muzyki i wykłady oraz pracują jako wolontariusze⁸. Innymi słowy, nie musisz być w trwałym związku, by mieć więź z innymi⁹. George Valliant, wcześniejszy kierownik badania harwardzkiego, tak to podsumował: „Więź jest wszystkim”¹⁰.

Sympatia: co nas pociąga u innych i sprawia, że oni lubią nas?

Gdy pytam ludzi, dlaczego lubią niektórych znajomych bardziej niż innych, dostaję wiele różnych odpowiedzi. Najbardziej typowe dotyczą podobnych przekonań i zainteresowań, posiadania umiejętności czy zdolności, które są dla nas użyteczne; miłych lub godnych podziwu charakterystyk, takich jak piękno, wdzięk, dowcip, lojalność, szczerłość i uprzejmość; także odwzajemnianie sympatii.

Wszystkie te powody są sensowne. Są też spójne z radami, jakich udziela Dale Carnegie¹¹ w swojej książce o manipulacyjnym tytule *Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi*. Ten poradnik o kontaktach międzyludzkich najwyraźniej zawiera dokładnie to, czego ludzie szukali. Wydany po raz pierwszy w 1937 roku wciąż jest dodrukowywany i pozostaje jednym z największych bestsellerów wszech czasów. Nic w tym dziwnego. Ludzie chcą czuć się ważni i być częścią społeczności, wszyscy

chcemy być lubiani. Ankiety z udziałem uczniów szkół średnich całego dziesięciolecia¹² pokazują, że ich najpoważniejszym zmartwieniem jest to, jak reagują na nich inni – a ich dominującym pragnieniem to, by ludzie lubili ich bardziej. Obawy te są najsilniejsze w okresie dojrzewania, gdy grupa rówieśnicza ma ogromne znaczenie, niemniej pragnienie bycia lubianym z całą pewnością nie ogranicza się do amerykańskich nastolatków. Poszukiwanie jednego wzoru na przyciąganie ludzi jest uniwersalne – ostatecznie książka Dale’a Carnegiego została przetłumaczona na 35 języków i jest wciąż czytana na całym świecie.

Rada, jaką dał Carnegie, była prosta: jeśli chcesz, by ludzie cię lubili, bądź miły, udawaj, że ich lubisz, pozoruj zainteresowanie tym, czym oni się interesują, zarzucaj ich pochwałami, bądź ugodowy i nie krytykuj – zadbaj też o to, by możliwie często używać ich imion, ponieważ „przeciętny człowiek jest bardziej zainteresowany własnym imieniem niż wszystkimi innymi imionami świata razem wziętymi”. Innymi słowy, Carnegie był przekonany, że większość z nas jest taka jak musicalowy Frank Butler. Jeśli chcesz zdobyć naszą miłość lub na nas wpłynąć, rób wszystko, żebyśmy się czuli dobrze, i unikaj czegokolwiek, co może sprawić, że pocujemy się źle, jak pokonanie nas w zawodach strzeleckich.

Czy to prawda? Czy te taktyki są skuteczne? W ograniczonym stopniu tak, przynajmniej na wczesnym etapie poznawania się. Eksperymenty laboratoryjne pokazują, że ludzi z przyjemnymi charakterystykami lubimy bardziej niż tych z cechami nieprzyjemnymi¹³, podobnie jak bardziej lubimy ludzi, którzy się z nami zgadzają, niż tych, którzy nie podzielają naszych opinii; a także tych, którzy nas lubią, niż tych, którzy nas nie lubią; tych, którzy współpracują, od tych, którzy z nami rywalizują; i tych, którzy nas chwalą, niż tych, którzy nas krytykują. Wszystkie te elementy przyciągania można podsumować jednym uogólnieniem: lubimy ludzi,

których zachowania dostarczają nam maksymalnej nagrody przy minimalnych kosztach¹⁴.

Mówiąc ogólnie, wiemy, że lubimy ludzi, dzięki którym w jakimś sensie czujemy się dobrze. Co jednak, poza tymi dość oczywistymi powodami lubienia, sprawia, że ludzie czują wzajemne przyciąganie? John Thibaut i Harold Kelley¹⁵ dawno temu wskazali, że częściowo szacujemy czyjąś wartość jako przyjaciela czy partnera, porównując to, co wnosi, z tym, co moglibyśmy uzyskać od innych potencjalnych przyjaciół czy partnerów intymnych. Krótko mówiąc, wzajemne przyciąganie jest częściowo zdeterminowane **poziomem porównania alternatyw**. Max jest sympatycznym facetem, ale Roger jest jeszcze bardziej uroczy, lepiej wykształcony i mieszka bliżej. Jeśli mam wrażenie, że jestem wystarczająco atrakcyjny, by zdobyć uczucia czy przyjaźń Rogera, Max może wydać mi się mniej pociągający.

Relacje jednak nie są zawsze takie jednoznaczne i nie zawsze poddają się zwykłemu rachunkowi kosztów i zysków. Ludzie chcą czuć się dobrze, ale mają również inne motywacje, poza tym długofalowe przyjaźnie i związki wymagają czegoś więcej niż sprawienia, by ktoś czuł się szczęśliwy w danej chwili. Zwykła teoria traktująca przyciąganie w kategoriach nagrody nie wystarcza więc, żeby zrozumieć złożoną i czasem poplątaną naturę sympatii, przyjaźni i miłości.

Przejdę teraz do pięciu niezmiennych czynników wywierających potężny wpływ na nasze wybory przyjaciół i partnerów intymnych: lubimy ludzi mieszkających **blisko** nas, którzy są naszym zdaniem do nas **podobni**, którzy nas **lubią** i są **fizycznie atrakcyjni**. Do tej listy dodaję jeszcze dość nowe zjawisko wykreowane przez nasz zaawansowany technologicznie świat, które ma silny wpływ na to, kogo lubimy, kogo wybieramy i czy zostaniemy: to **paradoks wyboru**.

Bliskość

Prawdopodobieństwo, że uznasz kogoś za atrakcyjnego i go poznasz, zaczyna się od tego, jak blisko siebie żyjecie. Trudno o coś bardziej oczywistego. Studenci, którzy zostali losowo przydzieleni do pokoi w akademikach, poproszeni o wymienienie ludzi, których najbardziej lubią, w połowie przypadków wskazywali swoich bezpośrednich sąsiadów¹⁶. Trudno się zaprzyjaźniać z ludźmi, których nie spotykasz, łatwo zaś utrzymywać przyjaźnię z tymi, którzy są tuż obok, więc ma to sens: nagrody z przyjaźni przy niewielkich kosztach. Niemniej bliskość zwiększa atrakcyjność także z innych powodów niż sama łatwość i dostępność. Bliskość po prostu zwielokrotnia szanse ekspozycji, a jeśli wszystkie inne warunki pozostają niezmiennie, ludzie wydają nam się tym sympatyczniejsi i atrakcyjniejsi, im bardziej wydają się znajomi. Tak samo jak piosenka, której ciągle słuchamy, ludzie również z czasem podobają nam się coraz bardziej. Poza tym, jak już wspominałem w rozdziale 3, inni wydają nam się atrakcyjniejsi, jeżeli spodziewamy się kontaktów z nimi w przyszłości. Jeśli wiemy, że będziemy przez jakiś czas na kogoś skazani, dysonans pomaga nam widzieć jego zalety i ignorować bądź minimalizować wady¹⁷.

Bliskość zawsze odgrywała ważną rolę w małżeństwach. James Bossard¹⁸ analizował spisy małżeństw zawieranych w Filadelfii w latach 30. XX wieku i wykazał, że większość par stanowiły osoby mieszkające blisko siebie: jedno na trzy małżeństwa dotyczyło osób mieszkających do pięciu przecznic od siebie, jedno na sześć – przy tej samej ulicy, a jedno na osiem – w tym samym budynku. Tylko mniej więcej jedno na pięć małżeństw łączyło ludzi z różnych miast! Gdy komik Aziz Ansari i socjolog Eric Klinenberg¹⁹ przeprowadzali grupy fokusowe w domach seniora w Nowym Jorku, uderzyła ich spójność miejsc, w których ci starsi ludzie spotykali swoich życiowych partnerów. „Zawierano małżeństwa

z osobami z sąsiedztwa, z ulicy, a nawet z tego samego budynku” – pisze Ansari. „To wydaje się trochę dziwne. Powiedziałem: hej, mieszkacie w Nowym Jorku, czy nigdy nie zaświtała wam myśl «a może gdzieś tam poza moim blokiem też mieszkają ludzie?». Po co się ograniczać? Wzruszali ramionami i mówili, że tak się nie robiło”²⁰.

Dzisiaj, tak samo jak wtedy, ludzie geograficznie sobie najbliżsi mają największe szanse na to, że staną się sobie również najdrożsi. Romantyczny mit, że gdzieś tam jest ta jedna jedyna pisana ci osoba (może w Yazoo City albo w Bułgarii!), która tylko czeka, aż się zjawisz, rozpada się z hukiem. Od najdawniejszych czasów po dziś dzień ludzie częściej kochali tych z sąsiedniej jaskini czy kamienicy, i z nimi żyli, albo tych, którzy uczyli się tuż obok, pracowali w tym samym sklepie, biurze czy fabryce. Nawet w erze internetu i aplikacji randkowych bliskość wciąż jest pierwszym krokiem na drodze do znalezienia miłości: ty i „twoja druga połówka” musicie wybrać ten sam portal randkowy w tym samym czasie i jedno z was musiało znaleźć to drugie w jakieś leniwe popołudnie (lub „zaczarowany wieczór”), mając przy tym wystarczającą ilość czasu i motywacji, by wysłać uroczą wiadomość. **Wtedy** ta druga osoba mogła ją przeczytać i pamiętać, by odpisać na tę jedną spośród zalewu innych wiadomości wysyłanych przez potencjalnych zalotników. Dziś twoja prawdziwa miłość z Yazoo City może być dostępniejsza, ale nadal jest tylko jedną spośród milionów w nieprzebranym cyfrowym tłumie, co oznacza, że odnajdziesz ją w Yazoo City tylko wtedy, kiedy tam mieszkasz. Każdy inny wybierze kogoś mieszkającego bliżej.

Podobieństwo

Lynne idzie na przyjęcie, gdzie poznaje Suzanne. Po chwili rozmowy okazuje się, że zgadzają się całkowicie co do swoich odczuć wobec

George'a Busha, George'a Clooneya, George Eliot i Jerzego III, króla Wielkiej Brytanii i Irlandii. Każda z kobiet wraca do swojego akademika i opowiada współlokatorce, że właśnie spotkała cudowną, inteligentną kobietę. Lynne i Suzanne wpisują się w wyniki dosłownie setek eksperymentów, potwierdzających, że im ktoś jest bardziej do ciebie podobny w zakresie postaw, opinii i zainteresowań, tym bardziej go polubisz. Przeciwnieństwa może i się przyciągają, ale to przyciąganie nie jest trwałe.

Dlaczego postrzegane podobieństwo czyni ludzi atrakcyjnymi? Z przynajmniej dwóch powodów. Po pierwsze, dla większości jest oczywiste, że ludzie dzielący nasze postawy i opinie w zasadniczych sprawach są ponadprzeciętnie inteligentni i rozważni, a przebywanie w towarzystwie ludzi inteligentnych i rozważnych zawsze jest przyjemne i interesujące. A oni, rzecz jasna, tacy są – przecież zgadzają się z nami! Po drugie, zapewniają nam społeczne potwierdzenie naszych poglądów, czyli zaspokajają naszą potrzebę posiadania racji.

Oprócz tego jesteśmy tak mocno przekonani o zależności między podobieństwem postaw a sympatią, że jeśli lubimy kogoś z jakiegoś nieistotnego powodu – powiedzmy, że dzielimy zainteresowanie obserwacją ptaków – będziemy zakładać, że mamy takie same poglądy polityczne, religijne i podobają nam się te same filmy. Przyczynowość działa w dwie strony: lubimy ludzi o postawach podobnych do naszych, a jeśli kogoś lubimy, zakładamy, że jego postawy są podobne do naszych²¹. Jeśli **postrzegamy** podobieństwo z inną osobą, wystarcza to do zwiększenia sympatii²². Zasada ta dotyczy wszelkich rodzajów relacji i okazała się skuteczną strategią marketingową. Telemarketerzy są często szkoleni, by podczas przedstawiania oferty wskazywać na podobieństwa

(„Hej, też jestem studentem!”), ponieważ jesteśmy bardziej skłonni kupić coś od kogoś, kogo lubimy – i kto, jak sądzimy, jest do nas podobny²³.

Hunter Gehlbach z zespołem²⁴ wykorzystał efekt podobieństwa i sympatii do poprawy relacji między uczniami a nauczycielami. Nauczyciele i uczniowie ogromnej szkoły średniej wypełniali ankietę obejmującą wiele tematów, w tym ich preferencje co do spędzania wolnego czasu. Mając wyniki, badacze losowo przypisali nauczycieli i uczniów do warunku uświadomienia im pięciu z tych podobieństw. Połowa uczniów dowiadywała się, że nauczyciele pod tymi pięcioma względami byli do nich podobni, nauczyciele dostawali tę samą informację. Ta drobna interwencja – dowiadywanie się o wspólnych zainteresowaniach, nawet w odniesieniu do tajemniczej istoty twojego nauczyciela lub twojego ucznia – zwiększała wzajemne uczucia sympatii i szacunku. Poprawa relacji była szczególnie wyraźna wśród uczniów z grup mniejszościowych, co sugeruje, że uświadomienie sobie wspólnoty w zakresie aktywności, wartości i umiejętności może pokonać wcześniej postrzegane różnice ras i etniczności.

Osobiste atrybuty: kompetencja

Gdy w badaniach opinii publicznej lub na stronach randkowych prosi się ludzi o opisanie cech osobowości i innych atrybutów osób, które lubią, ci radośnie wymieniają takie właściwości, jak szczerzy, kompetentny i inteligentny. W takich badaniach trudno jednak uchwycić kierunek zależności przyczynowo-skutkowych: czy lubimy ludzi z przyjemnymi atrybutami, czy kiedy już ich polubimy, przekonujemy siebie o ich miłym usposobieniu? Zapewne prawdziwe są oba kierunki zależności. Chcąc się dowiedzieć, co jest przyczyną, a co skutkiem, trzeba przeanalizować tę relację w warunkach bardziej kontrolowanych niż badanie

kwestionariuszowe. Przedstawię tu dwa najważniejsze osobiste atrybuty: kompetencje i atrakcyjność fizyczną.

Mogłoby się wydawać oczywiste, że im bardziej ktoś jest kompetentny, tym bardziej będziemy go lubić. Mówiąc o „kompetencji”, mam na myśli zbiór właściwości: bystrość, umiejętność doprowadzania spraw do końca, mądre decyzje i tak dalej. Mamy większe szanse na radzenie sobie z zadaniami, jakie stawia przed nami życie, gdy otaczamy się ludźmi wiedzącymi, co robić, i od których możemy się dużo nauczyć. A jednak dowody z badań są paradoksalne: w grupach rozwiązujących problemy uczestnicy uważani za najbardziej kompetentnych i mających najlepsze pomysły nie są wcale tymi lubianymi najbardziej²⁵. Dlaczego? Jedną z możliwości jest to, że chociaż chętnie otaczamy się osobami kompetentnymi, to te **zbyt** kompetentne psują nam nastrój. Mogą się wydawać nieprzystępne, odległe, nadludzkie – i na ich tle wypadamy źle (i czujemy się jeszcze gorzej). Jeśli to prawda, to będziemy zapewne bardziej lubili ludzi, którzy ujawnią jakieś dowody własnej omylności. Na przykład, jeśli twój przyjaciel jest wybitnym matematykiem, doskonałym sportowcem i świetnie gotuje, będziesz lubił go bardziej, jeżeli przynajmniej od czasu do czasu da ciała.

Inspiracją do przeprowadzenia eksperymentu testującego tę hipotezę był dla mnie rok 1961, kiedy prezydent John F. Kennedy podjął katastrofalną decyzję o inwazji na Kubę w Zatoce Świń, w celu obalenia Fidela Castro. Inwazja była tak niewyobrażalnym błędem, że niemal natychmiast okrzyknięto ją „porażką w Zatoce Świń” i nazwę tę można spotkać nawet dzisiaj. A popularność Kennedy’ego zamiast spaść na łeb na szyję, gwałtownie wzrosła – ludzie teraz lubili go bardziej, a nie mniej. Zastanawiałem się, dlaczego. Jedną z możliwości było to, że Kennedy był „zbyt idealny”. Tego roku osiągnął szczyt popularności. Był postacią

niemal książkową – rzeczywiście o jego prezydenturze mawiano nawet Camelot. Był młody, przystojny, bystry, błyskotliwy, czarujący i wysportowany. Był nienasyconym czytelnikiem, autorem doskonale sprzedającej się książki i bohaterem wojennym znoszącym przewlekły ból bez narzekania. Ożenił się z utalentowaną i piękną kobietą władającą kilkoma obcymi językami, miał dwójkę słodkich jak cukierek dzieci (chłopca i dziewczynkę) i należał do zamożnej, prominentnej i zżytej rodziny. Innymi słowy, był godnym pozazdroszczenia ideałem. Czy jest możliwe, że jakaś oznaka omylności, jak odpowiedzialność za poważny taktyczny błąd, mogła uczynić go bardziej ludzkim w oczach opinii publicznej i – bardziej lubianym?

Jak już wiesz aż za dobrze, prawdziwy świat nie jest miejscem do testowania takiej hipotezy. W prawdziwym świecie w tym samym czasie dzieje się zbyt wiele i każda z tych rzeczy mogła odpowiadać za zwiększenie popularności Kennedy’ego. Na przykład po porażce prezydent nie starał się usprawiedliwiać lub zrzucać winy na kogoś innego, wziął na siebie pełną odpowiedzialność. Już samo to mogło uczynić go atrakcyjniejszym w oczach obywateli.

Ciekawi tego wzrostu popularności Kennedy’ego, wspólnie z Benem Willermanem i Joanne Floyd²⁶ przetestowaliśmy rzecz w eksperymencie. Powiedzieliśmy naszym uczestnikom, studentom płci męskiej, że prosimy ich o ocenę kandydatów przygotowujących się do reprezentowania swojej uczelni w programie przypominającym turniej wiedzy *Va banque*. Zadaniem uczestników była ocena kandydatów pod kątem wrażenia, jakie wywierają, i tego, na ile wydają się sympatyczni. Potem słuchali nagrania, na którym młody człowiek (osoba oceniana) odpowiada na zestaw trudnych pytań zadawanych mu przez rozmówcę. Mieliśmy cztery wersje tego nagrania. Na jednym kandydat wykazywał się wysokim poziomem

kompetencji – wydawał się niemal idealny, udzielił prawidłowych odpowiedzi na 92% pytań, a zapytany o swoją aktywność w szkole średniej, przyznawał skromnie, że był wzorowym uczniem, redaktorem klasowej księgi pamiątkowej i członkiem szkolnej drużyny lekkoatletycznej. Na drugim nagraniu kandydat prezentował się jako osoba o przeciętnych zdolnościach: odpowiedział prawidłowo tylko na 30% pytań, a podczas rozmowy przyznał, że miał takie sobie stopnie, uczestniczył w pracach redakcyjnych przy klasowej księdze pamiątkowej i bezskutecznie starał się o przyjęcie do drużyny lekkoatletycznej. Na kolejnych dwóch nagraniach każdy z tych kandydatów, „ponadprzeciętny” i „przeciętny”, robił coś zawstydzającego – niezdarnie oblewał się kawą. (Stworzyliśmy tę wersję „wpadki”, nagrywając dźwięki zamieszania i łoskotów, skrzypienie krzesła i udręczony głos kandydata mówiącego, że właśnie wylał kawę na swoje nowe ciuchy).

Wyniki potwierdziły coś, co nazwaliśmy **efektem gafy** (*pratfall effect*). Osoba ponadprzeciętna, której przytrafiła się wpadka, była oceniana jako najatrakcyjniejsza; osoba przeciętna, która popełniła błąd, uznawana była za najmniej atrakcyjną. Osoba idealna (bez błędu) okazała się pod względem atrakcyjności druga, osoba przeciętna (bez błędu) zajęła miejsce trzecie. Najwyraźniej w samym oblewaniu się kawą nie było nic atrakcyjnego. Osobie idealnej dodało ono jednak uroku i zwiększyło jej atrakcyjność, natomiast w przypadku osoby przeciętnej sprawiło, że wydała się jeszcze bardziej przeciętna i w związku z tym jeszcze mniej atrakcyjna. Eksperyment dostarczył dowodów potwierdzających naszą tezę, że chociaż wysoki poziom kompetencji czyni nas atrakcyjniejszymi, jakieś oznaki omyślności zwiększają tę atrakcyjność jeszcze bardziej.

To ogólne zjawisko rozciąga się również na długotrwałe relacje. Abraham Tesser²⁷ odkrył, że z posiadania bardzo kompetentnych przyjaciół

i krewnych czerpiemy wielką satysfakcję i budujemy na tej podstawie poczucie własnej wartości. Bycie blisko ludzi kompetentnych jest przyjemne. Możemy się od nich uczyć, pławić się w blasku ich sukcesu i cieszyć się nim²⁸. Niemniej jeśli są od nas bardziej kompetentni **w sferach, które są dla nas ważne**, i przez to sprawiają, że sami w porównaniu czujemy się mniej kompetentni lub niewystarczająco dobrzy, ich atrakcyjność w naszych oczach zmaleje. Badania Tessera pokazują, że rodzeństwu, przyjaciołom czy partnerom intymnym łatwiej być blisko, jeśli osiągają mistrzostwo w różnych obszarach. Porzucając karierę strzelca wyborowego na rzecz funkcji menedżera Annie Oakley, prawdziwy Frank Butler zrobił mądrą rzecz dla ich trwającej całe życie miłości. Nie będąc już jej rywalem, mógł się grać w blasku jej kompetencji, a przy tym nie czuć się przez nią pomniejszany.

Osobiste atrybuty: atrakcyjność fizyczna

Wyobraź sobie, że właśnie jesteś na randce. Wieczór ma się ku końcowi i zastanawiasz się, czy chcesz się spotkać z tą osobą ponownie. Która z jej cech zaważy na twojej decyzji? Ciepło, wrażliwość, inteligencja, współczucie? A może wygląd? Zgadłeś!

Większość ludzi nie chce tego zaakceptować. Wolelibyśmy wierzyć, że piękno, skoro powierzchowne, jest nieistotne dla uczucia sympatii. Poza tym jakże to niesprawiedliwe. Dlaczego atrakcyjność fizyczna, będąca w dużej mierze poza kontrolą danej osoby, ma takie znaczenie? Choć wielu ludzi sądzi, że atrakcyjność jest ważniejsza dla mężczyzn niż dla kobiet, to analiza danych zebranych od ponad 29 tysięcy osób wykazała, że znaczy dokładnie tyle samo dla obu płci²⁹. I każde kolejne badanie prawdziwych zachowań studentów, a także ogólnej populacji pokazuje, że jesteśmy pod przemożnym wpływem wyglądu innych ludzi³⁰. Wiele lat temu Elaine

Walster ze współpracownikami³¹ losowo umawiała nowych studentów University of Minnesota na randki w ciemno. Studenci wcześniej wypełniali zestaw testów osobowości. Które z ich wielu charakterystyk determinowały to, czy przypadali sobie do gustu? Inteligencja? Kobiecość? Męskość? Dominacja lub uległość? Zależność, niezależność, wrażliwość, szczerłość? **Jedynym** czynnikiem determinującym to, czy para się polubiła i umawiała ponownie, była ich atrakcyjność fizyczna. Sukces Tindera i innych aplikacji randkowych, które dały sobie spokój z „profilami osobowości” i „charakterystykami twojego idealnego partnera”, pokazuje, jak szybko i całkowicie potrafimy odrzucić człowieka wyłącznie na podstawie zdjęcia.

Efekt podobieństwa sugeruje, że ludzie łączą się w pary na tych samych poziomach atrakcyjności. W badaniu Walster i współpracowników, jeśli przystojny mężczyzna był łączony z piękną kobietą, najczęściej pragnęli zobaczyć się ponownie. Gregory White³², badając względnie długotrwałe związki młodych par w UCLA, odkrył, że atrakcyjność fizyczna miała znaczenie, natomiast dla przewidywań, czy para zostanie razem, zasadnicze było **podobieństwo** atrakcyjności partnerów. Wiele miesięcy po tym, jak pary zaczynały się spotykać, te spośród nich, które były dobrze dopasowane pod względem atrakcyjności fizycznej, pozostawały bardziej zaangażowane w związek niż te, którym tego dopasowania brakowało. Nawet Bestia Pięknej ostatecznie okazuje się przystojna.

Piękno oddziałuje też na wiele sądów na temat innych. Karen Dion i jej współpracownicy³³ pokazywali studentom zdjęcia trzech osób w wieku studenckim: jedna osoba była atrakcyjna, jedna wyglądała przeciętnie, jedna była nieatrakcyjna. Uczestnicy oceniali osoby przedstawione na zdjęciach pod kątem 27 różnych cech osobowości i przewidywali ich przyszłe szczęście. Zdecydowanie najwięcej pozytywnych cech przypisano

osobie atrakcyjnej, w jej przypadku też prognozowane szczęście było największe. I nie miało znaczenia, czy mężczyźni oceniali mężczyzn czy kobiety ani czy kobiety oceniały kobiety czy mężczyzn.

Niektórzy psychologowie ewolucyjni sądzą, że pewne aspekty tego, co ludzie uważają za „piękno”, są w nas mocno zakorzenione i odzwierciedlają preferencję partnerów, wyglądających na zdrowych i wolnych od chorób³⁴. Jest to jednak przedmiotem poważnych kontrowersji, gdyż okrągłe buzie i pulchne ciała uważane za boskie w Królestwie Tonga mogą być uznane za nieatrakcyjne w Tallahassee, a cechy oceniane jako seksowne w jednej grupie rasowej czy etnicznej mogą być nieznane i dlatego nieatrakcyjne dla członków innych grup. Niemniej zachodnie skojarzenia między **pięknym** a **dobrym** zaczynają się bardzo wcześnie, od dziecięcych doświadczeń i skojarzeń kulturowych: filmy Walta Disneya i popularne kreskówki uczą dzieci, że białe bohaterki, takie jak Śnieżka, Kopciuszek, Śpiąca Królewna i Mała Syrenka – a także bardziej współczesne bohaterki etniczne, jak Tiana, Pocahontas, Aurora, Mulan, Jasmine i Moana, oraz królewicze, którzy je oczarowują i zdobywają – wszyscy mają regularne rysy, małe nosy, duże oczy, kształtne usta, idealną cerę i szczupłe, wysportowane ciała. Wszyscy wyglądają jak Barbie i Ken. A jak przedstawiane są złe macochy, przyrodnie siostry, giganty, trolle i złe królowe?

I jest jeszcze reklama, nieprzerwany potok propagandy mający sprzedać nam pomysł, że piękno w butelce uczyni nas pożądanymi, pozwoli odnosić sukcesy towarzyskie i tym samym da nam poczucie szczęścia i spełnienia. Te obrazy **mają** wpływ, zwłaszcza na nastolatków. W jednym z eksperymentów uczennice szkoły średniej oglądały 15 reklam wychwalających zalety preparatów upiększających³⁵. Grupa kontrolna oglądała reklamy niezwiązane z produktami tego rodzaju. Później

wszystkie młode kobiety poproszono o ocenę względnego znaczenia 10 atrybutów, w tym seksapilu, inteligencji, ładnej buzi i przedsiębiorczości. Młode kobiety, którym pokazano reklamy środków upiększających, częściej niż te z grupy kontrolnej uważały atrybuty nawiązujące do piękna za ważniejsze od innych.

Niestety ta preferencja prowadzi do tego, że nieatrakcyjne dzieci płacą cenę za swój wygląd. Karen Dion³⁶ prosiła kobiety o ocenę raportów na temat zakłóceń w sali lekcyjnej, ponoć sporządzonych przez nauczyciela. Do raportu dołączano zdjęcie dziecka, które rzekomo sprawiało kłopoty. Na niektórych zdjęciach dziecko było atrakcyjne, na innych nie. Kobiety przypisywały większą winę dzieciom nieatrakcyjnym, częściej też zakładały, że incydent był typowym ich zachowaniem. Gdy dziecko było przedstawiane jako ładne, usprawiedliwiały jego niewłaściwe zachowanie. Jak ujęła to jedna z badanych kobiet: „Ona ładnie bawi się ze wszystkimi, ale jak każdy, może mieć zły dzień. Jej okrucieństwo [...] nie powinno być traktowane poważnie”. Gdy za sytuację opisaną dokładnie tak samo odpowiedzialna była dziewczynka przedstawiona jako nieatrakcyjna, typowa odpowiedź brzmiała: „Sądzę, że dziecko jest rozwydrzone i zapewne będzie dla nauczyciela problemem. Pewnie będzie prowokowała bójkę z innymi dziećmi w jej wieku [...]. Ogólnie, będzie poważnym problemem”. Wiele wskazuje zatem na to, że dzieciom atrakcyjnym dajemy przywilej „orzekania na korzyść w razie wątpliwości”. Ich złe zachowania są wybaczalnymi odchyleniami, wynikającymi z sytuacji. Mniej atrakcyjnym dzieciom nie odpuszczamy tak łatwo. Ich występki przypisywane są stałym, negatywnym predyspozycjom osobowościowym. Podobne efekty wykazano we wszystkich grupach wiekowych i kontekstach, takich jak biznes, gdzie atrakcyjni pracownicy są lepiej wynagradzani i częściej awansowani³⁷.

Piękno dodaje władzy, ale istnieje też ciemna strona atrakcyjnego wyglądu: ludzie okazują się bardziej surowi wobec pięknych osób, które są do nich nastawione krytycznie. W eksperymencie, który przeprowadziłem z Haroldem Sigallem³⁸, kobieta była charakteryzowana albo na fizycznie atrakcyjną, albo nieatrakcyjną – za pomocą niekorzystnych ubrań i brzydkiej peruki – a potem przeprowadzała wywiady z kilkoma studentami. Później przekazywała każdemu z nich kliniczną diagnozę, którą sporządzała na ich temat. Połowa studentów dostała diagnozy bardzo pochlebne, połowa – niepochlebne. Gdy oceniająca była nieatrakcyjna, mężczyźni nie dbali o to, czy diagnoza była pochlebna czy nie i w obu sytuacjach niezbyt ją lubili. Jeśli kobieta była piękna i przekazywała im pochlebną diagnozę, lubili ją bardzo. Ale przekazywana przez piękną kobietę krytyka sprawiała, że mężczyźni nie lubili jej bardziej niż w każdym z pozostałych warunków.

Uwzględniając wszystkie te wyniki, musimy uznać, że piękno nie jest jedynie czymś powierzchownym. Bardziej lubimy pięknych ludzi, lepiej ich traktujemy, myślimy, że są cieplejsi, bardziej seksowni i ekscytujący niż ludzie nieatrakcyjni. Oprócz tego w nieprzyjemnych wieloznacznych sytuacjach, w których nie wiadomo, kto zawinił, mamy skłonność orzekać na ich korzyść. To „zniekształcenie na korzyść piękna” zaczyna się bardzo wcześnie i niestety z czasem może prowadzić do samospełniających się przepowiedni, co w eksperymencie wykazali Mark Snyder, Elizabeth Decker Tanke i Ellen Berscheid³⁹. Postaw się w sytuacji typowego studenta płci męskiej z ich badania: zgłosiłeś się na ochotnika do udziału w badaniu, „jak ludzie się poznają”, i przydzielono cię do pary ze studentką znajdującą się w innym pomieszczeniu, ponieważ rzekomo zostaliście przypisani do warunku eksperymentalnego „brak komunikacji niewerbalnej”. Chociaż nie widziałeś swojej partnerki, dostałeś na jej temat informacje, w tym jej

zdjęcie. Jak sądzisz, czy atrakcyjność fizyczna kobiety na zdjęciu wpłynie na twoje wrażenie o niej podczas rozmowy za pośrednictwem interkomu?

Tak jak zapewne przypuszczasz, fotografia nie przedstawiała rzeczywistej rozmówczyni uczestnika. Połowie z nich pokazano zdjęcie bardzo atrakcyjnej kobiety, połowie zaś zdjęcie kobiety względnie nieatrakcyjnej. Mężczyźni przekonani, że rozmawiają z piękną kobietą, oceniali ją jako bardziej pewną siebie, dowcipną i sprawną społecznie niż tę mniej atrakcyjną. Na razie wszystko przebiega zgodnie z oczekiwaniami. Zadziwiające było to, że kiedy niezależni obserwatorzy słuchali nagrania audio wypowiedzi kobiety podczas tej rozmowy (bez oglądania zdjęcia), większe wrażenie robiła na nich uczestniczka, której rozmówca był przekonany o jej atrakcyjności fizycznej. Oznacza to, że gdy rozmówca sądził, że rozmawia z piękną kobietą, kierował rozmową w sposób uwypuklający jej zalety. Słuchający jej niezależni obserwatorzy oceniali ją jako bardziej atrakcyjną, pewną siebie, energiczną i ciepłą niż kobietę, której rozmówca był przekonany o jej mniejszej atrakcyjności fizycznej. Badanie jest dramatycznym i poruszającym przykładem samospełniającej się przepowiedni: niezależnie od faktycznej atrakcyjności fizycznej, traktowanie kogoś tak, **jakby był atrakcyjny**, wydobywa z niego pożądane cechy.

Chcę podkreślić, że ta dyskusja na temat „piękna” skupia się na pięknie wizualnym. Ludzkie mechanizmy percepcyjne mają okropnie konserwatywny wpływ na nasze uczucia i zachowania – i na to, kogo uznajemy za ogólnie atrakcyjnego. Istnieją jednak inne rodzaje piękna. W latach 60. i 70. XX wieku, gdy rekordy popularności biły grupowe treningi wrażliwości, wielu ludzi na ochotnika brało udział w niewizualnych doświadczeniach sensorycznych. W jednej prowadzonej przeze mnie grupie 50 osób poproszono, by chodziły po pomieszczeniu

z zamkniętymi oczami i zapoznawały się z innymi wyłącznie za pośrednictwem dotyku i rozmowy. Po tym ćwiczeniu większość uczestników zgłaszała, że ich wcześniejsze stereotypy się rozpadały. Nie możesz myśleć o ludziach, że są „brzydki”, skoro ich nie widzisz, i dlatego nie możesz przypisywać im charakterystyk rzekomo typowych dla „brzydkich” ludzi. Gdy uczestnicy otwierali oczy, byli często zaskoczeni, że na przykład ten stojący przed nimi śmiesznie wyglądający gość z wielkim nochem i pryszczami był tą osobą, która pięć minut wcześniej (gdy mieli zamknięte oczy) zaimponowała im swoim niezwykłym ciepłem, delikatnością i wrażliwością. Było to doświadczenie, którego wielu uczestników nigdy nie zapomniało.

W tak wielu naszych osądach serca idą za oczami. Ale nasze oczy z czasem mogą też zacząć podążać za sercem. Wiele osób ma doświadczenie polegające na odkryciu, że gdy coraz bardziej kogoś lubimy, zaczynamy też uważać go za coraz piękniejszego. I nie chodzi o to, że uśredniamy wygląd i inne właściwości, łącząc wszystko w średnią ocenę, ale zaczynamy widzieć w nim piękno, ponieważ nasze uczucia wobec niego są coraz silniejsze⁴⁰. Występuje też zjawisko odwrotne: ludzie, których uważamy za przystojnych czy pięknych, tracą w naszych oczach na atrakcyjności fizycznej, gdy zaczynamy poznawać i nie lubić ich irytującej osobowości czy okropnych poglądów. To, co piękne, jest dobre – ale to, co dobre, staje się piękne⁴¹. Neuronaukowiec społeczny Jon Freeman⁴² wskazuje, że do naszego postrzegania twarzy wnosimy potężny „psychologiczny bagaż”. Jeśli oceniamy potencjalnych partnerów intymnych przede wszystkim oczami, jak na Tinderze, mamy spore szanse przegapić kilku potencjalnie cudownych ludzi, których piękno, aby zostało docenione, wymaga czegoś więcej niż przelotnego spojrzenia. To na pewno

spotkało Franka Butlera. Annie Oakley nie była piękną, ale to nie jej wygląd podbił jego serce na całe życie.

Bycie lubianym

Jednym z najsilniejszych czynników determinujących to, czy kogoś polubimy, jest przekonanie, że on lubi nas. Jak to działa? Wyobraź sobie, że ty i ja prowadzimy krótką, raczej pozbawioną znaczenia rozmowę na przyjęciu po tym, jak wspólna znajoma nas sobie przedstawiła. Kilka dni później wpadasz na tę znajomą na kampusie, a ona mówi ci, że po imprezie powiedziałem na twój temat kilka bardzo pochlebnych rzeczy. Jak sądzisz, jak się zachowasz następnym razem, kiedy się spotkamy? Zgaduję, że twoja wiedza o tym, iż cię polubiłem, sprawi, że i ty mnie polubisz i że zachowasz się tak, bym i ja się o tym dowiedział. Zapewne będziesz się więcej uśmiechać, opowiesz mi więcej o sobie i ogólnie będziesz się zachowywać serdeczniej, sympatyczniej i okażesz mi większe zainteresowanie niż wtedy, gdybyś nie wiedział, że cię lubię. A jaki wpływ na mnie będą miały twoje działania? Widząc twoje ciepłe zachowanie moja sympatia do ciebie będzie bez wątpienia rosła, co będę ci okazywał i tym samym stawał się w twoich oczach osobą, którą warto lubić jeszcze bardziej.

Ale weźmy inny przykład. Co się stanie w sytuacji, w której nasza wspólna znajoma nie mówiła prawdy? Jeśli sobie założyła, że na pewno bardzo się polubimy, kiedy tylko bliżej się poznamy, więc żeby nam pomóc, powiedziała ci, że cię lubię, chociaż ja się w ogóle na ten temat nie wypowiadałem? Jakie jest prawdopodobieństwo, że jej założony w dobrej wierze plan zadziała? Cóż, gdybyśmy byli tacy, jak uczestnicy eksperymentu, który przeprowadziły Rebecca Curtis i Kim Miller⁴³, zadziałałby jak marzenie! Badaczki przekonywały niektórych ludzi, że inna

osoba ich lubi, innych zaś przekonywały, że ta sama osoba ich nie lubi. Podczas późniejszego kontaktu osoby przekonane, że są lubiane, zachowywały się sympatyczniej: więcej mówiły o sobie, rzadziej oponowały i ogólnie odnosiły się serdeczniej i przyjaźniej do tej drugiej osoby niż te przeświadczone o tym, że nie są lubiane. Ponadto osoby przekonane o tym, że są lubiane, rzeczywiście były później lubiane, natomiast osoby uważające, że ich rozmówca ich nie lubi, rzeczywiście nie zyskiwały jego sympatii. Kolejna samospełniająca się przepowiednia w działaniu. Nasze przekonania, słuszne lub nie, odgrywają potężną rolę w kształtowaniu rzeczywistości.

Bycie lubianym zmiękcza serce. Co więcej, im większa nasza niepewność i wątplenie w siebie, tym miłsza stanie się nam osoba, która nas lubi. Elaine Walster (Hatfield)⁴⁴ w swoim fascynującym eksperymencie zaaranżowała sytuację, w której do studentek oczekujących na poznanie wyników w teście osobowości podchodził uprzejmy, przystojny mężczyzna, współpracownik eksperymentatorki. Rozpoczął rozmowę z każdą ze studentek, okazywał jej swoją sympatię i dążył do umówienia się z nią. W tym momencie pojawiała się eksperymentatorka i zapraszała studentkę do swojego gabinetu, by przekazać jej wyniki testu. Połowa uczestniczek dostała bardzo pochlebną informację zwrotną, mającą czasowo podnieść ich poczucie własnej wartości, połowa zaś usłyszała opisy mniej pochlebne, mające czasowo je obniżyć. Później studentki proszono o ocenę swojej sympatii do wybranych osób, nauczyciela, znajomego i „skoro zostało nam jeszcze trochę czasu, tego mężczyzny, z którym pani rozmawiała przed gabinetem”. Studentki, które usłyszały niekorzystną informację zwrotną, bardziej lubiły adoratora niż te, które poznały na swój temat pochlebną opinię. Krótko mówiąc, lubimy być

lubiani – a im czujemy się bardziej niepewni, tym bardziej lubimy kogoś, kto nas lubi.

Jednym z wniosków płynących z tego eksperymentu jest to, że ludzie pewni siebie są mniej „potrzebujący”, czyli będą mniej skłonni przyjąć propozycję każdego, kto się nawinie. Ktoś wygłodniały zaakceptuje każde jedzenie, natomiast osoba syta może sobie pozwolić na odrzucenie rozciapanej kanapki z serem – podobnie ktoś niepewny zaakceptuje niemal każdego, kto wyrazi zainteresowanie nim, osoba pewna siebie zaś będzie bardziej wybredna. Poza tym osoba niepewna będzie wręcz szukała ludzi mniej atrakcyjnych, chcąc w ten sposób zminimalizować prawdopodobieństwo odrzucenia. Sara Kiesler i Roberta Baral⁴⁵ sprawdzały to założenie eksperymentalnie. Badaczki przekonywały studentów, że poradzili sobie świetnie albo bardzo słabo w teście inteligencji. Potem była przerwa i eksperymentator dołączał do studenta na kawę. Gdy wchodzili do kawiarni, eksperymentator „rozpoznawał” studentkę, siedzącą samotnie przy stoliku. Podchodził do niej i przedstawiał jej uczestnika. Studentka oczywiście była częścią eksperymentu i celowo czekała sama w kawiarni. W połowie sytuacji była ucharakteryzowana na atrakcyjną kobietę, a w połowie – na osobę o zupełnie przeciętnym wyglądzie. Badaczki obserwowały ujawniany przez uczestników stopień zainteresowania kobietą: czy chcieli się z nią ponownie umówić, czy oferowali, że zapłacą za jej kawę, pytali o numer telefonu lub starali się przedłużyć spotkanie. Ci, którzy czuli się pewni siebie (czyli uczestnicy, których przekonano o dobrych wynikach testu), bardziej interesowali się kobietą „atrakcyjną”; tych, których poczucie bezpieczeństwa zostało zachwiane, bardziej pociągała kobieta „nieatrakcyjna”.

Podczas gdy niepewność zdecydowanie zwiększa nasze pragnienie kontaktu z kimkolwiek, kto nas zechce, w kontekście randek bardziej przyciągają nas osoby, które są zainteresowane **wyłącznie** nami, a nie wszystkimi tymi tysiącami czekającymi na akceptację. Ci, którzy lubią wszystkich, wydają się w swoich uczuciach mniej wybredni i dlatego nie są tak pożądani jak osoby bardziej wybredne. Eli Finkel i Paul Eastwick⁴⁶ badali to zjawisko eksperymentalnie. Grupa młodych mężczyzn i kobiet uczestniczyła w sesji szybkich randek, na którą złożyło się wiele króciutkich spotkań. Później zostali poproszeni o ocenę każdej osoby pod kątem tego, jak jest pożądana, atrakcyjna, jaka była między nimi chemia, czy zgodzili się na kolejną randkę i – co najciekawsze – jak postrzegają jej selektywność, to znaczy na ile innych randek ich zdaniem się zdecydowała. Ludzie zgłaszający większe zainteresowanie wszystkimi randkami podczas sesji byli również w oczach potencjalnych partnerów tymi, którzy zgodzą się na wszystkie kolejne randki. Uczestnicy randek oceniali tych chętnych, dających się łatwo zadowolić partnerów jako mniej pożądanych i osobiście nie czuli wobec nich chemii. Kiedy natomiast uczestnicy sądzili, że partner randkowy chce się po raz drugi spotkać tylko z nimi, chętniej to odwzajemniali. Uzyskane wyniki mogą wyjaśniać to uderzające do głowy uczucie, które pojawia się podczas udanego flirtu – jakby poza flirtującymi wokół nie było zupełnie nikogo. To ekscytujące uczucie, uskrzydlające i budujące poczucie własnej wartości jest o wiele lepsze niż patrzenie, jak „ten szczególny ktoś” podchodzi do każdej osoby w sali, zanim wreszcie dotrze do ciebie.

Paradoks wyboru

A zatem znalazłeś już Pana Odpowiedniego czy Panią Odpowiednią: jest to ktoś, kto mieszka blisko ciebie; kto podziela wiele twoich wartości

i przekonań; kto lubi ciebie i tylko ciebie, **bardzo**; i kto świetnie wygląda. I co teraz? Stwierdzasz: „Znalazłem partnera na całe życie! Chwytam okazję, póki mogę!”, czy może jednak: „Hm, zaczekaj, czy to jest aby na pewno ta najlepsza osoba? A może gdzieś za rogiem czeka ktoś fajniejszy?”.

Współczesny świat poszerzył nasze możliwości wyboru w każdej sferze życia. Dawniej była jedna marka niebieskich jeansów – Levis – które albo leżały na tobie dobrze, albo nie. Teraz mamy niezliczone marki, a każda oferuje wiele opcji: nogawki rozszerzane albo proste, spodnie wąskie, luźne, z wysokim stanem, biodrówki, albo podarte. Kiedyś miałeś do wyboru kilka rodzajów płatków śniadaniowych, dziś są ich w sklepie całe alejki, z ponad 400 różnymi produktami. Jak pokazuje Barry Schwartz⁴⁷, ludzie wierzą, że mnóstwo opcji do wyboru jest lepsze niż kilka, i zawsze, kiedy tylko ich o to zapytasz, **mówią**, że chcą mieć większy wybór. Jednakże, co pokazał Schwartz, posiadanie zbyt dużego wyboru prowadzi do paradoksu: oczywiście miło mieć wybór, ale już nie jest wcale tak dobrze, jeśli ta mnogość opcji sprawia, iż w ogóle nie wybieramy. Wystarczy, że zastanowimy się nieco bardziej, a dojdziemy do wniosku, że zawsze możemy znaleźć idealne jeansy, płatki, szkołę lub... partnera. Nasze oczekiwania perfekcji urosły wraz z liczbą opcji, co zawsze zostawia nas z poczuciem, że moglibyśmy dostać coś lepszego, gdybyśmy tylko się porozglądali trochę dłużej. Schwartz uważa, że stajemy się wybredniejsi, mniej zadowoleni z dokonanych wyborów i wyczerpani koniecznością ważenia tak wielu możliwości w poszukiwaniu perfekcji, która – wiemy to! – jest gdzieś tam do znalezienia, jeśli tylko będziemy jej wystarczająco długo szukać. Czasem jesteśmy po prostu sparaliżowani liczbą możliwości i nie robimy w ogóle nic.

W jednej z pierwszych demonstracji paradoksu wyboru Sheena Iyengar i Mark Lepper⁴⁸ udali się do supermarketu i przygotowali stół z darmowymi próbkami dżemów. W stałych odstępach czasu zmieniali ofertę z 24 dżemów do wyboru na sześć. Wybór 24 dżemów był niezwykle kuszący: przy stole z ofertą zatrzymywało się aż 40% przechodzących, przy 6 dżemach było to tylko 20%. Niezależnie od liczby dżemów na stole przeciętny kupujący próbował dwóch. Po degustacji klienci dostawali kupon zniżkowy o wartości dolara na zakup jednego słoiczka. Pytanie brzmiało, kto kupi dżem. Okazało się, że wprowadzcie większy wybór przyciągał więcej kupujących do stołu, to jednak spośród osób, którym oferowano tak szeroki asortyment, faktycznego zakupu dokonywało tylko 3% klientów. Spośród osób, którym do degustacji zaproponowano sześć dżemów zakupu dokonało 30%.

Podobnie jak nasi dziadkowie, Annie Oakley nie miała luksusu wyboru spośród tak wielu jeansów, dżemów czy możliwości matrymonialnych. Była jak klient w eksperymencie z sześcioma dżemami: pokazało się kilka możliwości i jeśli znajdowałeś kogoś atrakcyjnego, robiłeś kolejny krok i brałeś z tego to, co najlepsze. Mogłeś porównywać wybrankę czy wybranka z kilkoma poznanymi osobami („Frank jest o wiele ciekawszy od tego nudnego hodowcy owiec z końca ulicy!” – z całą pewnością taki był), ale nie porównywałeś go ze wszystkimi tymi innymi potencjalnymi partnerami z morza opcji. Dziś spotykanie ludzi jest łatwiejsze, ponieważ technologia pozwala nam skontaktować się natychmiast z większą liczbą potencjalnych partnerów mieszkających blisko niż nasi dziadkowie mogli spotkać przez całe swoje życie. Ale tak jak z dżemami, nieskończony wybór może doprowadzić do paraliżu.

Wczorajsze poszukiwania partnera prowadziły do pytania: „Czy jestem szczęśliwy z tą osobą?”. Dzisiejsze aplikacje sprawiają, że patrzymy na

bieżący wybór i pytamy: „A może znajdę kogoś lepszego?”. Aziz Ansari opowiada historię Dereka, raczej nudnego gościa, „niekoniecznie uroczonego czy pociągającego”:

Podczas naszej grupy fokusowej poświęconej internetowym randkom na Manhattanie Derek wszedł na OkCupid i pokazywał nam, jak przegląda swoje możliwości [...]. Pierwsza kobieta, na którą kliknął, była bardzo piękna, z dowcipnym profilem, dobrą pracą i mnóstwem zainteresowań, w tym miłością do sportu. Derek poprzyglądał się stronie przez minutę albo dwie, po czym stwierdził: „Cóż, wygląda OK, jeszcze się trochę porozglądam”. Zapytałem, co jest z nią nie tak, a on odparł: „Lubi drużynę Red Sox”. Byłem w szoku. Nie mogłem uwierzyć, jak szybko przeszedł dalej. Wyobraź sobie tego samego Dereka 20 lat temu, gdy widzi, że ma realną szansę na randkę z tą piękną, czarującą kobietą. Gdyby była w barze i się do niego uśmiechnęła, Derek z roku 1993 rozpląnąłby się ze szczęścia. Nie podszedłby do niej ze słowami: „Chwila, moment, lubisz drużynę Red Sox?! Nie, dzięki!”, i odwrócił się na pięcie. Ale Derek z 2013 roku po prostu klika X w wyszukiwarce i kasuje ją bez chwili namysłu. Widząc, jak przeczesuje profile, zrozumiałem, że *online* każdy palant może być dziś ogierem⁴⁹.

Jak zwięźle podsumowuje Barry Schwartz, „to jest przepis na nieszczęście”. Schwartz i inni badanie po badaniu pokazują, że takie nastawienie wywołane obfitością możliwości prowadzi do tego, że ludzie są mniej szczęśliwi ze swojego wyboru, kiedy już go dokonają. Dzieje się tak nawet wtedy, jeśli według obiektywnych kryteriów ich wybór pasuje do tego, czego – jak twierdzą – pragną i potrzebują w związku czy w pracy zawodowej⁵⁰.

Nieuchronny proces porównań społecznych jeszcze pogarsza paradoks wyboru, ponieważ często mamy wrażenie, że wszyscy oprócz nas znaleźli swojego wymarzonego partnera. Ansari opowiada, jak na weselu przyjaciela młoda para mówiła „najwspanialsze, czułe słowa o sobie nawzajem. Takie rzeczy, jak «jesteś pryzmatem zamieniającym światło życia w tęczę» czy «jesteś balsamem dla mojego serca, bez ciebie moja dusza wysycha». Po weselu dowiedziałem się, że cztery różne pary ze sobą zerwały, zapewne dlatego, że nie czuły, by ich miłość przypominała to, co

zostało wyrażone w tych ślubowaniach. Czy zrobiły to za wcześnie? Też czułem się przerażony, gdy tego słuchałem. Czy mam to, o czym oni mówili?”⁵¹. Oto paradoks wyboru w działaniu: nieograniczone możliwości sprawiają, że porównujemy obecny wybór z marzeniami. A nikt nie jest w stanie stanąć w szranki z fantazją.

Efekty pochwał i przysług

Dale Carnegie radził swoim czytelnikom, że dobrym sposobem pozyskiwania przyjaciół jest „hojne rozdzielanie pochwał”. Wygląda jak stary dobry zdrowy rozsądek, ale czy to zawsze działa? Zdrowy rozsądek sugeruje również, że są takie sytuacje, w których krytyka jest bardziej użyteczna od pochlebstw. Załóżmy, że zostałeś właśnie zatrudniony w firmie technologicznej i przedstawiasz swojemu zespołowi propozycję. Jeden współpracownik potakuje i się uśmiecha, zachwycony twoimi słowami, a potem mówi ci, że jesteś geniuszem, a twoje pomysły są najlepszymi, jakie kiedykolwiek słyszał. Oczywiście miło czegoś takiego posłuchać. Drugi współpracownik natomiast potrząsa głową i siedzi zachmurzony podczas twojej prezentacji, po czym oznajmia, że kilka jej elementów po prostu nie ma sensu. Tego wieczoru, analizując komentarze współpracowników, zdajesz sobie sprawę, że uwagi tej drugiej osoby, które nie przypadły ci do gustu, zawierały ważne punkty i zmusiły cię do ponownego przemyślenia założeń i udoskonalenia propozycji. Którą z tych osób będziesz lubił bardziej? Trudno powiedzieć, ponieważ wprawdzie pochwały są przyjemne, to jednak różnica zdań prowadząca do doskonalenia się również niesie ze sobą nagrodę.

Część badań pokazuje, że negatywna ocena ogólnie zwiększa nasz podziw wobec oceniającego, dopóty, dopóki nie ocenia on nas!

W eksperymencie Teresa Amabile⁵² prosiła studentów o czytanie fragmentów z dwóch akademickich recenzji powieści. Były podobne pod względem stylu i jakości pisania, z tym że jeden był skrajnie pochlebny, drugi zaś skrajnie krytyczny. Studenci ocenili autora krytycznego przeglądu jako o wiele inteligentniejszego, bardziej kompetentnego i większego eksperta od autora pozytywnej recenzji – ale mniej sympatycznego.

Czasami ludzka motywacja do tego, by zachować się właściwie i rozumieć sytuację tak samo jak inni, wygrywa z pragnieniem bycia lubianym, docenianym i obficie komplementowanym. Z pewnością chcemy miłości i podziwu, ale chcemy też być znani i rozumiani⁵³.

Jeżeli nasi bliscy znajomi i partnerzy intymni trzymają się porad Dale’a Carnegiego, możemy mieć wątpliwości, czy są z nami szczerzy. Jeśli ich komplementy nie są spójne z tym, co sami o sobie myślimy, możemy założyć, że nie znają nas za dobrze – albo w naszej głowie pojawi się podejrzenie, że próbują nami manipulować.

Dlatego spostrzeżenia na temat przyczyn pochwał wpływają na nasze reakcje wobec pochlebcy. Jason Lawrence i jego współpracownicy⁵⁴ poddali czarnoskóre studentki trudnemu testowi. W połowie przypadków biała kobieta oceniająca ich pracę po prostu pisała liczbę prawidłowych odpowiedzi (12/14). Natomiast w drugiej połowie dodawała słowa: „Świetna robota!”. Chociaż pochwała sprawiała uczestniczkom przyjemność, były nieufne wobec oceniającej, która wyraziła pochwałę, i oceniały ją jako istotnie mniej uprzejmą niż tę, która tylko podawała wynik. Dodatek „świetna robota!” sugerował im bowiem, że oceniająca była zaskoczona ich wysokim wynikiem, co mogło odzwierciedlać uprzedzenia rasowe. Pochwała w pewnym sensie działała jak nagroda, w innym zaś podważała zaufanie do osoby oceniającej.

Jak widzisz, ludzie lubią być chwaleni i ujawniają skłonność do lubienia tych, którzy prawią im komplementy, ale nie lubią być oszukiwani lub traktowani protekcjonalnie. Jeśli pochwała jest zbyt wylewna („To najlepsze wypracowanie, jakie kiedykolwiek czytałem!”), sugeruje zaskoczenie („Świetna robota – nie miałem pojęcia, że jesteś taki mądry!”) albo wydaje się, że pochlebca się przymila, bo ma jakieś ukryte motywy, może uderzyć rykoszetem. Edward Jones⁵⁵ przeprowadził eksperyment, w którym uczestnicy bardziej lubili oceniających, którzy ich chwalili, od tych, którzy przekazywali negatywne opinie, natomiast ich sympatia gwałtownie malała, gdy oceniający, który chwalił, miał ukryty motyw. Powiedzenie zatem, że „pochlebstwo nie doprowadzi cię donikąd”, jest błędne. Jak ujął to Jones, „pochlebstwo **dokądś** cię doprowadzi” – ale z pewnością nie wszędzie.

Przysługi, podobnie jak komplementy, można traktować jak nagrody i lubimy ludzi, którzy nam je wyświadczają – ale, analogicznie do pochwał, nie wtedy, kiedy wydaje się nam, iż nie są bezinteresowne. Wtedy bowiem u odbiorcy przysługi pojawia się uczucie zagrożenia wolności⁵⁶. Ludzie niekoniecznie lubią prezenty, jeśli czują, że teraz sami muszą coś dać w zamian. I nie lubią, by przysługi wyświadczal im ktoś, kto ma możliwość na nich skorzystać. Gdybyś był nauczycielem, mógłbyś się cieszyć z prezentu od uczniów, jeśli byś czuł, że obdarowują cię z szacunku, sympatii czy dla żartów. Natomiast w sytuacji, w której zagrożony uczeń dałby ci drogi podarek chwilę przed wystawieniem mu oceny za sprawdzian semestralny, czułbyś się niekomfortowo.

Dla wygłodzonego szczura lub człowieka nagrodą będzie miska suchych płatków – i w dzień, i w nocy, w lecie i w zimie, oferowana przez mężczyznę i przez kobietę. Dla tonącego statek ratowniczy będzie nagrodą w każdych okolicznościach. Takie nagrody są **transsytuacyjne**. Jednakże

w większości obszarów naszego życia to, czy pochwały lub przysługi działają jak nagrody, zależy od **konkretnej sytuacji**. Czasami osoby chwalone czy wyświadczające przysługę stają się mniej atrakcyjne, niż gdyby się nie odezwały lub nic nie robiły. Dlatego porady Dale’a Carnegiego nie zawsze są dobre. Jeśli chcesz, żeby ktoś cię polubił, to wyświadczanie mu przysługi, żeby wkraść się w jego łaski, może nie przynieść pożądanych rezultatów. W zamian spróbuj nakłonić tę osobę, by to ona zrobiła coś **dla ciebie**. Przypomnij sobie, jak w rozdziale 3 opisałem zjawisko nazwane uzasadnianiem okrucieństwa. Jeżeli ktoś kogoś skrzywdzi, często podejmuje próbę uzasadnienia swojego zachowania przez obwinianie czy deprecjonowanie ofiary. Proces uzasadniania może też zadziałać w przypadku miłych gestów. Jeśli wyświadczasz komuś przysługę, będziesz się starał uzasadnić to przekonaniem samego siebie, że jej odbiorca jest atrakcyjną, sympatyczną i wartościową osobą. I powiesz sobie: „Jakim cudem włożyłem cały ten wysiłek (albo wydałem wszystkie te pieniądze lub poświęciłem tyle czasu na pomoc przy przeprowadzce), by pomóc Williamowi? Ponieważ Will jest cudownym człowiekiem – właśnie dlatego!”.

Ta koncepcja wcale nie jest nowa. W 1869 roku jeden z najwybitniejszych powieściopisarzy, Lew Tołstoj, napisał w *Wojnie i pokoju*: „Kochamy ludzi w miarę dobrodziejstw, które im wyświadczamy, a nie dobra od nich odbieranego”. Sto lat przed obserwacją Tołstoja Benjamin Franklin⁵⁷ wykorzystał tę strategię jako taktykę polityczną, najwyraźniej z sukcesem. Zaniepokojony polityczną opozycją i nieprzychylnością członka izby ustawodawczej stanu Pensylwania postanowił go do siebie przekonać:

Nie zamierzałem [...] pozyskiwać jego życzliwości przez okazanie mu służalczego szacunku, ale po pewnym czasie obrałem inną strategię. Usłyszawszy, że ma on w swojej bibliotece pewną bardzo rzadką i ciekawą książkę, napisałem do niego list, w którym wyraziłem pragnienie

przestudiowania jej oraz prośbę, czy mógłby wyświadczyć mi przysługę i wypożyczyć mi ją na kilka dni. Przysłał mi ją niezwłocznie, a ja zwróciłem książkę po mniej więcej tygodniu z kolejnym listem, w którym dałem wyraz mojej wdzięczności za wyświadczoną przysługę. Gdy w następnym tygodniu spotkaliśmy się w Izbie, odezwał się do mnie (czego nigdy wcześniej nie robił), i to bardzo grzecznie. I od tej pory zawsze przejawiał gotowość, by służyć mi przy różnych okazjach, więc zaprzyjaźniliśmy się i nasza przyjaźń trwała aż do jego śmierci. Jest to kolejny przykład potwierdzający prawdziwość starej maksymy, którą poznałem: „Ten, kto raz wyświadczył ci przysługę, chętniej ponownie ci pomoże niż ktoś, kogo to ty wsparłeś w potrzebie”.

Benjamin Franklin był najwyraźniej zadowolony z powodzenia swojej sztuczki. Naukowcy mogą nie być do końca przekonani o jej skuteczności, ponieważ nie jest jasne, czy sukces Franklina rzeczywiście wynikał ze strategii niech-wyświadczy-ci-przysługę czy z innych czarujących charakterystyk jego osobowości. Poznanie przyczyny wymaga przeprowadzenia dobrze zaprojektowanego eksperymentu. I 230 lat po tym, jak Benjamin Franklin pożyczył książkę, dokładnie taki eksperyment przeprowadzili Jon Jecker i David Landy⁵⁸. Studenci wykonywali zadanie, w którym mogli wygrać pokaźną sumę pieniędzy. Po zakończeniu zadania do niektórych uczestników podchodził eksperymentator i wyjaśniał, że na potrzeby eksperymentu korzysta z własnych funduszy, które właśnie mu się kończą, więc może być zmuszony do jego przerwania. Pytał: „Czy w ramach szczególnej przysługi dla mnie, byłbyś skłonny zwrócić wygrane pieniądze?”. Do innej grupy uczestników podchodziła sekretarka wydziału, prosząc, by oddali pieniądze w ramach wyjątkowej przysługi dla funduszu badawczego wydziału psychologii, który niedługo się wyczerpie. Pozostali uczestnicy nie byli przez nikogo proszeni o zwrot pieniędzy. Później wszyscy wypełniali kwestionariusz, w którym można było wyrazić swoje uczucia wobec eksperymentatora. Osoby, które zostały przezeń poproszone o wyświadczenie mu wyjątkowej przysługi, lubiły go najbardziej.

Wyświadczenie przysługi wzbudziło u nich motywację do postrzegania go jako porządnego, wartościowego człowieka, wartego takiego poświęcenia.

Wzajemne przyciąganie: teoria zysku i straty

Wyobraź sobie, że spotkałeś osobę poznaną na portalu OKCupid w barze i przypadliście sobie do gustu. Prowadzicie ożywioną konwersację. Po jakimś czasie przepraszasz na chwilę rozmówcę, by udać się do toalety. Po powrocie przypadkiem słyszysz, jak opowiada on o tobie komuś przez telefon. Zatrzymujesz się więc, by posłuchać. Jeśli usłyszysz, że jesteś bystry, dowcipny, czarujący i seksowny, zgaduję, że twoja sympatia dla tej nowo poznanej osoby wzrośnie. Jeśli jednak usłyszysz, jak opisuje cię jako osobę nijaką, nudną i pozbawioną seksapilu, zakładam, że cała twoja sympatia prysnie. Nic w tym dziwnego, skoro od zawsze wiesz, że im więcej słyszymy na swój temat dobrych rzeczy, tym bardziej lubimy tego, kto je wypowiada (chyba że chce nas oszukać), a im więcej złych komentarzy o nas pada z jego ust, tym bardziej go nie lubimy. Wszyscy to wiedzą. Tyle że to nieprawda.

Kilka lat temu opracowałem teorię wzajemnego przyciągania, którą nazwałem **teorią zysku–straty** (*gain-loss theory*). Na jej podstawie można sformułować inne przewidywania⁵⁹. Moja teoria sugeruje, że **wzrost** pozytywnych, nagradzających zachowań ze strony innego człowieka ma na nas silniejszy wpływ niż ciągłe, niezmiennie nagradzanie. Bardziej polubimy kogoś, kto z czasem będzie nas lubił coraz bardziej niż starego dobrego Freda czy Molly, którzy lubią nas od zawsze. I będzie to prawdziwe nawet wtedy, gdy dobry stary Fred czy Molly będą dostarczali nam więcej nagród, przysług i pochwał niż ta nowo poznana osoba. Podobnie nasza antypatia wobec kogoś, kto z czasem nie lubi nas **coraz**

bardziej, będzie silniejsza niż wobec Franka i Moiry, którzy zawsze nas nie lubili. Teoria przewiduje, że najbardziej będziesz kogoś lubił w **sytuacjach zysku** (jeśli ktoś najpierw cię nie lubi, a potem stopniowo zaczyna lubić coraz bardziej), najmniej zaś – w **sytuacji straty** (gdy ktoś początkowo cię lubi, ale z czasem przestaje).

Do przetestowania mojej teorii potrzebowałem eksperymentalnego odpowiednika opisanego baru. Podstawowe znaczenie będzie miała absolutna pewność uczestnika, że osoba go oceniająca jest całkowicie nieświadoma, iż on ją słyszy. (Gdyby uczestnik podejrzewał osobę oceniającą o celowe schlebienie mu, cały eksperyment byłby na nic). We współpracy z Darwynem Linderem⁶⁰ wymyśliłem wiarygodną sytuację, w której we względnie krótkim czasie uczestnik miał kontakt z przeszkolonym współpracownikiem eksperymentatora, podsłuchał, jak ten go ocenił w rozmowie z osobą trzecią, ponownie rozmawiał ze współpracownikiem eksperymentatora, ponownie podsłuchał, ponownie rozmawiał, ponownie podsłuchał i tak dalej w ciągu kilku prób. Wymyślenie sensownej instrukcji maskującej, by uczestnicy nie nabierali podejrzeń, wydaje się niemożliwe, ale nam się udało, dzięki wyobraźni i zawziętemu uporowi.

Mieliśmy cztery warunki eksperymentalne: (1) pozytywny – kolejne oceny każdej kobiety, których dokonywał współpracownik, były wszystkie bardzo pozytywne; (2) negatywny – kolejne oceny były wszystkie bardzo negatywne; (3) zysk – kilka pierwszych ocen było negatywnych, ale stopniowo stawały się coraz bardziej pozytywne, aż osiągnęły poziom równy temu z warunku pozytywnego; (4) strata – kilka pierwszych ocen było pozytywnych, ale stopniowo stawały się coraz bardziej negatywne, aż osiągnęły poziom równy temu z warunku negatywnego.

Rezultaty potwierdziły nasze przewidywania: kobiety w warunku zysku podczas późniejszej rozmowy zgłaszały istotnie większą sympatię dla współpracownika eksperymentatora niż te w warunku pozytywnym. Natomiast kobiety z warunku straty nie lubiły go bardziej niż te z warunku negatywnego. Podsumowując, pojedynczy zysk ma większy wpływ na sympatię niż seria pozytywnych wydarzeń, pojedyncza strata zaś działa silniej niż cały zestaw wydarzeń negatywnych. Filozof Baruch Spinoza⁶¹ miał coś podobnego na myśli, pisząc około 300 lat temu:

Nienawiść całkowicie przewyciężona przez miłość zamienia się w miłość, która będzie silniejsza od miłości niepoprzedzonej nienawiścią. Ten bowiem, kto zaczyna miłować rzecz, której nienawidził lub którą łączył z bólem, zaczyna z samego faktu miłowania odczuwać radość. Do radości zawartej w miłości dochodzi jeszcze radość wynikająca z usiłowania usunięcia bólu towarzyszącego nienawiści.

Żeby efekt zysku i straty zadziałał, niezbędne są dwa warunki. Pierwszy – na stratę lub zysk nie składa się po prostu jakaś sekwencja pozytywnych i negatywnych stwierdzeń; musi to być zintegrowana sekwencja wskazująca na szczerą zmianę zdania⁶². Jeśli powiesz mi, że jestem głupi i nieszczerzy, a później, że uważasz mnie za hojnego i wysportowanego, to te wypowiedzi nie spełniają warunku zysku z mojej definicji. Jeśli jednak powiesz mi, że jestem głupi i nieszczerzy, a później przyznasz, że zmieniłeś zdanie – że teraz wierzysz, że jestem mądry i szczerzy – to mamy prawdziwy zysk, ponieważ widać tu odwrócenie, zastąpienie negatywnej postawy jej przeciwieństwem. Po drugie, taka zmiana zdania musi być stopniowa. Jeśli nagle ni z tego, ni z owego poinformujesz mnie, że twoja opinia na mój temat zmieniła się o 180 stopni, zapewne zareaguję zakłopotaniem i podejrzliwością, zwłaszcza jeśli nie będę widział żadnego powodu takiej wolty. „Podczas naszych pierwszych trzech spotkań uważałeś mnie za głąba, a teraz nagle myślisz,

że jestem genialny? Czego ty właściwie ode mnie chcesz?”. Stopniowa zmiana ma sens i mnie uspokaja, a moja sympatia do ciebie rośnie⁶³.

W najśmielszych snach nie przypuszczałem, że teoria zysku–straty skończy jako technika uwodzenia, ale tak właśnie się stało. Kilka lat temu dziennikarz Neil Strauss przeniknął do światka tzw. PUA (*pickup artists*), mistrzów uwodzenia – mężczyzn skutecznie uwodzących atrakcyjne kobiety mimo braku większości cech potrzebnych do wzbudzenia zainteresowania drugiej osoby: pewności siebie, atrakcyjnego wyglądu, bogactwa, statusu, czaru czy, w przypadku Straussa – włosów. W swojej książce *Gra* szczegółowo opisuje on triki sprawiające, że kobiety przestają dostrzegać te deficyty i ulegają mężczyznom, którzy początkowo nie wydają im się atrakcyjni. Moją uwagę przyciągnęła zwłaszcza jedna technika – podryw za pomocą dwuznacznego komplementowania (*negging*) – ponieważ opiera się na zjawisku zysku–straty. W tej technice rozpoczyna się kontakt od delikatnego obrażenia, często pod postacią komplementu (na przykład: „Rany, te buty muszą być super wygodne, biorąc pod uwagę, jakie są brzydkie”). Teoretycznie chodzi o wywołanie dwóch efektów. Po pierwsze, technika pozwala takiemu mężczyźnie wyróżnić się z grona wszystkich innych adoratorów prawiących kobiecie komplementy, a to już czyni go interesującym. Po drugie, ma obniżyć samoocenę kobiety, przez co może ona chcieć zyskać jego aprobatę, co z kolei motywuje ją do spędzenia z nim dodatkowego czasu. Potem, gdy udaje jej się zmienić jego najwyraźniej nienajlepszą opinię na swój temat na nieco bardziej pochlebną, czuje przyjemność. To chytra sztuczka i, zdaniem Straussa, sprawdza się w zagajeniu rozmowy z kobietą, a nawet przekonaniu jej, by poszła z gościem do domu. Ale czy na tym można zbudować dobrą relację? Nie sądzę. I rzeczywiście Strauss na końcu swojej

książki zakochuje się w kobiecie częściowo właśnie dlatego, że nie zareagowała na żadną z jego sztuczek.

Doprecyzujmy. Uważam, że związki zbudowane na sztuczkach zamiast na autentyczności nie mają szansy przetrwać, na co Strauss zwraca uwagę w omówieniu swojej kolejnej, po *Grze*, książki, którą trafnie zatytułował *Prawda*: „W *Grze* chodziło o władzę – jesteś bezpieczny, ponieważ masz kontrolę, nie można cię zranić”. Jak dodaje, możesz czuć się bezpieczny, ale „nie ma szans, by z tego zrodziła się intymność”⁶⁴.

Związki oparte na wspólnocie i wymianie

Związki różnią się między sobą na wszelkie możliwe sposoby, od poziomu bliskości – od „znajomego” z Facebooka, którego nigdy nie spotkałeś osobiście, przez wieloletniego przyjaciela, którego znasz od przedszkola, aż po życiowego partnera. I nasze zachowania we wszystkich tych rodzajach relacji różnią się od siebie. Załóżmy, że mieszkasz wspólnie w wynajmowanym mieszkaniu z dalszą znajomą, którą nazwiemy Jackie. Jackie prawie nigdy nie zmywa naczyń, nie wyrzuca śmieci, nie sprząta w pokoju dziennym. Jeżeli chcesz, żeby w mieszkaniu było czysto i porządkie, musisz o to zadbać osobiście. Zgaduję, że po pewnym czasie poczujesz się wkurzony i wykorzystywany. Ha, ale teraz załóżmy, że Jackie jest bardzo szczególną przyjaciółką. Czy wciąż będziesz się czuł oszukany? Może tak, a może nie. Wszystko zależy od tego, co oznacza „bardzo szczególna przyjaciółka”. A co w sytuacji, gdyby Jackie była twoją życiową partnerką?

Margaret Clark i Judson Mills⁶⁵ dokonali ważnego rozróżnienia między dwoma zasadniczo odmiennymi rodzajami relacji – związkami opartymi na wymianie oraz związkami opartymi na wspólnocie. W **związkach**

opartych na wymianie (*exchange relationships*) ludzi interesują wzajemność i upewnienie się, że osiągnięty zostaje jakiś poziom sprawiedliwości, że panuje równowaga w rozdziale nagród i kosztów na każdego partnera. W tych związkach pojawienie się większej nierównowagi sprawia, że obie strony stają się nieszczęśliwe: osoba otrzymująca mniej, niż sama daje, czuje się zła lub przygnębiona, a u osoby otrzymującej więcej, niż wynosi jej własny wkład, przeważnie pojawia się poczucie winy⁶⁶. Natomiast w **związku opartym na wspólnocie** (*communal relationship*) nikt nie prowadzi punktacji. Każda ze stron daje w reakcji na potrzebę tej drugiej i z radością przyjmuje tę samą troskę, gdy potrzeba pojawi się u niej.

Partnerom w związku wspólnotowym nie jest obojętne osiągnięcie jakiegoś poziomu ogólnej równości – to, by obie strony czuły, że relacja jest sprawiedliwa, zrównoważona i wzajemna, **jest** ważne⁶⁷, niemniej podchodzą do tego na luzie i wierzą, że na dłuższą metę wszystko się wyrówna. Trudno to badać empirycznie, niemniej Clark i Mills oraz David Corcoran⁶⁸ przeprowadzili kilka mądrych eksperymentów, w których udało im się uchwycić istotę tego rozróżnienia. W jednym z badań każdy uczestnik był w parze albo z bardzo bliskim przyjacielem, albo z osobą obcą. Ów partner był zapraszany do innego pomieszczenia, by pracować nad złożonym zadaniem. Połowie uczestników powiedziano, że gdy partner będzie potrzebował pomocy, zasygnalizuje to naciśnięciem przełącznika zmieniającego układ lampek w pomieszczeniu uczestnika. Drugą połowę poinformowano, że ten sygnał znaczy jedynie, iż partner dobrze sobie radzi, nie potrzebuje żadnej pomocy i niebawem skończy zadanie, za co dostaną wspólną nagrodę. Po czym eksperymentatorzy obserwowali, jak często uczestnicy spoglądali na lampki, żeby sprawdzić, czy partner coś im sygnalizuje. Gdy partner był osobą obcą (związek oparty na wymianie),

poświęcali o wiele więcej czasu na obserwowaniu lampek, kiedy sądzili, że sygnalizują nagrodę. Jeżeli partner był osobą bliską (związek oparty na wspólnocie), więcej czasu zajmowało im sprawdzanie lampek wtedy, gdy byli przekonani, że sygnalizują potrzebę pomocy. Krótko mówiąc, nawet takie sterylne otoczenie badawcze pozwoliło naukowcom wykazać, że ludzie w związkach wspólnotowych są bardziej gotowi reagować na potrzeby partnerów.

Im związek jest bliższy i bardziej intymny – zarówno między dobrymi przyjaciółmi, jak i partnerami życiowymi – tym bardziej staje się wspólnotowy. Clark i Mills sugerowali, że intercyzy, w których ludzie przed zawarciem małżeństwa dokładnie precyzują, czego oczekują od partnera w razie niepowodzenia związku – i, coraz powszechniej, czego oczekują w czasie jego trwania – częściej psują niż wzmacniają intensywność wzajemnych uczuć. Nawet w relacjach przyjacielskich takie jawne skupienie się na równości może mieć negatywny wpływ na uczucia. Mój przyjaciel kiedyś spotkał się z nowym znajomym na kolacji, świetnie się bawił i założył, że jest to początek pięknej przyjaźni. Powiedział: „Gdy kelner przyniósł rachunek, zacząłem szukać portfela z zamiarem zapłacenia za całość, z założeniem, że «skoro jesteśmy teraz przyjaciółmi, on zapłaci następnym razem». Ale on zaczął studiować rachunek, zliczając co do grosza, ile każdy z nas powinien zapłacić, wskazując, że zamówiłem o wiele droższego drinka i że zjadłem więcej sushi od niego, przez co powinienem pokryć więcej niż połowę. To całkowicie zrujnowało moje uczucia do tego człowieka”. Ktoś, kto tak skrupulatnie zlicza wszystko, co daje i co dostaje, komunikuje drugiej stronie, że jest zainteresowany związkiem opartym na wymianie, a nie na wspólnocie.

Miłość: co to jest i jak się pojawia?

Biorąc pod uwagę wszystkie omówione dotychczas czynniki, które przyciągają ludzi do siebie, przejdźmy teraz do tego złożonego i cudownego doświadczenia, nazywanego miłością. Skoro sympatia i miłość mają wspólne korzenie, to czy można powiedzieć, że miłość jest intensywniejszą wersją sympatii? A może w miłości jest coś szczególnego?

Niemal wszyscy badacze tego zjawiska rozróżniają dwa podstawowe typy miłości romantycznej: miłość namiętną i partnerską⁶⁹. **Miłość namiętna** (*passionate love*) charakteryzuje się intensywnymi emocjami, euforią, niezaspokojonym seksualnym pożądaniem i silnym zaabsorbowaniem ukochaną osobą. Wielu uważa miłość namiętną za odmienny stan świadomości, jak te wyzwalane przez marihuanę lub alkohol⁷⁰. Para rzeczywiście jest na haju: mózg jest zalany dopaminą, tym samym neuroprzekaźnikiem, który jest uwalniany po zażyciu kokainy, wyzwalającym euforię, niepokój, bezsenność i utratę apetytu. „Zakochiwanie się” wyzwala nagły przypływ energii fizjologicznie porównywalny z tym po zjedzeniu czekolady czy wygranej na loterii. Mózgi hazardzisty, który właśnie coś wygrał, i osoby, która właśnie pochłonęła ulubioną czekoladę, wykazują zwiększoną aktywność w obszarach, w których dopamina występuje w dużych ilościach⁷¹.

I tak jak w przypadku wszystkich narkotyków, haj miłości namiętnej słabnie po około 12–18 miesiącach. Jeżeli związek jest solidny, jej miejsce zajmuje **miłość partnerska** (*companionate love*) – łagodniejsze, bardziej stabilne doświadczenie, charakteryzujące się uczuciami wzajemnego zaufania, niezawodności i ciepła. W porównaniu z zazwyczaj krótkotrwałą intensywnością romantycznej namiętności, miłość partnerska zazwyczaj trwa dłużej i z czasem się pogłębia. Ludzie zakochani miłością partnerską mogą ze sobą o wszystkim rozmawiać i czują się przez drugą stronę rozumiani. Jeśli zatem miłość namiętna jest kokainą, miłość partnerska

przypomina kieliszek znakomitego wina – coś pysznego i przyjemnego, jednak bez palpacji serca i popadania w manię.

Chociaż zakochanie jest z całą pewnością ekscytujące, zapewne wolałbyś w tym stanie nie podejmować długofalowych decyzji o dalekosiężnych konsekwencjach! W swojej książce *Szczęście* Jonathan Haidt⁷² wskazuje na dwa zagrożenia obecne w każdym związku miłosnym. Jedno pojawia się na samym szczycie fazy miłości namiętnej, gdy partnerzy w dzikim podnieceniu skaczą na główkę na głęboką wodę. Odurzeni miłością namiętną, chcąc spędzać ze sobą każdą sekundę, zamieszkują razem lub pobierają się o wiele za wcześnie. Czasami takie pary są w stanie przejść od etapu miłości namiętnej do partnerskiej. Jeśli jednak w tym kluczowym momencie partnerzy są przekonani, że jedyną prawdziwą miłością jest ta zdefiniowana przez obsesję, seksualną namiętność i gorące emocje, to kiedy ta początkowa faza wzajemnego przyciągania zacznie przemijać, co musi się wydarzyć, mogą uznać, że przestali się kochać i będą nieustannie rozczarowani. Filozof Robert Solomon⁷³ stwierdził: „Mamy błędne wyobrażenia miłości [...]. Na początku oczekujemy eksplozji wystarczająco silnej, by napędzać miłość przez wszystkie wzloty i upadki, zamiast patrzeć na nią jak na proces, nad którym sprawujemy kontrolę i który z czasem staje się coraz silniejszy, a nie słabszy”.

Drugie zagrożenie pojawia się właśnie w chwili, w której miłość namiętna zaczyna wygasać. Gdy pary zaczynają schodzić z wysokiego C, zaczynają dostrzegać wady ukochanej osoby, które do tej pory udawało im się ignorować. Przestają wysyłać erotyczne czy namiętne wiadomości, w zamian pojawiają się SMS-y przypominające o nakarmieniu kota. Haidt wskazuje, że kiedy para znajdzie się na tym etapie, powinna być cierpliwa. Z odrobiną szczęścia, jeśli pozwolą sobie na zainwestowanie w tę drugą

osobę, mogą znaleźć w niej cudownego towarzysza życiowego. Osobiście uważam, że tu potrzeba czegoś więcej niż szczęścia, i nie uważam, aby miłość partnerska wymagała rezygnacji z namiętności. Jakie czynniki pozwalają na gładkie przejście od wstępnej, intensywnej romantycznej fascynacji do namiętnego, satysfakcjonującego i intymnego romansu na całe życie?

Odpowiadając na to pytanie, odpuśćmy sobie poradniki i reklamy feromonów czy miłosnych mikstur i przyjrzyjmy się wynikom badań z trzech mniej oczywistych obszarów: wpływu naszych ukrytych teorii miłości; efektów naszej zdolności lub niezdolności do tworzenia bezpiecznych więzi oraz tego, co możemy zrobić, by skompensować utratę wstępnej fazy intensywnego pożądania.

Ukryte teorie miłości

Gdy byłem nastolatkiem, wspólnie z przyjaciółmi trzymaliśmy się romantycznego założenia, że istnieje tylko jedna prawdziwa miłość, z którą mamy spędzić nasze życie w namiętnym uniesieniu. (I jak już wskazywałem, nie mieliśmy możliwości spotkania tysięcy ludzi dzięki aplikacjom randkowym). Przekonania te karmiły się popularnymi wtedy piosenkami i byłem pewien, że zgodnie z wyśpiewywanymi w nich słowami „pewnego zaczarowanego wieczoru w zatłoczonym pokoju dostrzegę obcą osobę i kiedy już ją znajdę, nigdy nie pozwolę jej odejść. Będę wtedy z nią tańczył, przytulał i nucił jej do ucha, że ona została stworzona dla mnie, a ja dla niej. Że jestem szczęśliwy i że to anioły musiały mi ją przysłać, ponieważ jest mi przeznaczona”.

Ani ja, ani moi przyjaciele nie byliśmy odosobnieni z naszą teorią „drugiej połówki” – przekonaniem, że pewnego dnia na naszej drodze stanie ta idealna osoba, idealny towarzysz na resztę życia. Wtedy wielu

młodych ludzi tak uważało, dziś też wielu tak sądzi. To była nasza **ukryta teoria** miłości i związków i to ona kierowała naszymi zachowaniami i tym, jak przebiegały nasze romanse. Inne pary (i kultury) mają inne ukryte teorie: niektóre myślą o miłości jako o czymś, co pogłębia się z czasem, uważając, że trzeba „przepracować” problemy i że w relacjach bardziej chodzi o rozwój i wysiłek niż o idealne dopasowanie od samego początku. To założenie z pewnością leży u źródeł małżeństw aranżowanych, gdzie pary zakładają, iż miłość pojawi się długo po ślubie⁷⁴. Ansari tak opisuje aranżowane małżeństwo jego rodziców w Indiach:

Mój tata powiedział swoim rodzicom, że jest gotów na małżeństwo, więc jego rodzina zaaranżowała spotkania z trzema sąsiednimi rodzinami. Jak powiedział, pierwsza dziewczyna była „trochę za wysoka”, druga „trochę za niska”. A potem spotkał moją mamę. Szybko uznał, że ma idealny wzrost (wreszcie!) i rozmawiali pół godziny. Uznali, że to się może udać. Tydzień później byli małżeństwem.

I po 35 latach wciąż nim są. I są szczęśliwi – możliwe, że bardziej niż większość ludzi, których znam, a których małżeństwa nie były zaaranżowane.

Z intensywnie prowadzonych badań wiemy, że rodzice Ansariego nie są wcale wyjątkiem⁷⁵. Okazuje się, że większość małżeństw aranżowanych jest równie szczęśliwa jak te, które zaczynają od delirium romantycznej namiętności, z nadmierną nadzieją na przyszłość i pożądaniem w całym ciele.

Wszystko wskazuje na to, że nasze ukryte teorie miłości mogą pomagać albo szkodzić związkom. Spike W.S. Lee i Norbert Schwarz⁷⁶ porównywali ludzi wierzących w drugą połówkę, traktujących miłość jako jedność („Zostaliśmy dla siebie stworzeni”, „Ona jest moją drugą połówką”) z ludźmi, którzy uznają, że nad uczuciem trzeba pracować, traktując miłość w kategoriach podróży („Patrz, jak daleko już zaszliśmy”, „Przeszliśmy przez to wszystko razem”). Te dwa sposoby myślenia o związkach mają wpływ na to, jak partnerzy radzą sobie z potencjalnie niszczącymi

skutkami konfliktów. Bo przecież skoro dwoje ludzi zostało dla siebie stworzonych w niebie, to dlaczego miałyby między nimi dochodzić do konfliktów? A skoro ten się pojawia, musi oznaczać, że jednak nie są dla siebie stworzeni. W jednym z eksperymentów Lee i Schwarz prosili osoby w długoletnich związkach o wypełnienie kwizu wiedzy, obejmującego wyrażenia powiązane albo z jednością, albo z podróżą. Później proszono o przypominanie sobie albo konfliktów, albo świętowania z partnerem, a następnie o ocenę swojego związku. Zgodnie z przewidywaniami, przypominanie sobie o konfliktach sprawiło, że osoby myślące o jedności czuły mniejszą satysfakcję ze związku – natomiast u osób postrzegających go jako wspólną podróż konflikt nie wpływał na poziom zadowolenia.

W badaniu podłużnym, które przeprowadził C. Raymond Knee⁷⁷, okazało się, że powiązania między satysfakcją a stażem związku były silniejsze wśród osób wierzących w romantyczne przeznaczenie. Ta koncepcja miłości była jednak również związana z unikowymi strategiami radzenia sobie ze stresem. „Przeznaczone sobie” pary są szczęśliwsze na wodach spokojnych, natomiast podczas sztormu ich miłosna łódź tonie. Tym parom trudno utrzymać satysfakcję ze związku, gdy – co nieuchronne – partner przestaje przystawać do standardów ideału drugiej strony. Tam zaś, gdzie ukryta teoria miłości przedstawia ją jako rozwój, pary wkładają większy wysiłek w strategie radzenia sobie. Mimo upływu czasu są bardziej zadowolone, także wtedy, kiedy podają, że partner nie wpisuje się już w pierwotny ideał. W takich związkach ludzie **oczekują**, że partner będzie się z czasem zmieniał i lepiej rozumieją, iż kryzysy w związku mają charakter przemijający. U par typu „przepracujmy to” konflikty nie wiążą się z ich oceną jakości związku; wręcz przeciwnie, osoby czują się zmotywowane do omówienia problemu z partnerem i naprawienia każdego przejawu słabnięcia ich wzajemnej więzi.

Bezpieczny styl przywiązania

Kiedy już znajdziesz sobie kogoś do kochania, czujesz się szczęśliwy i bezpieczny czy raczej natychmiast zaczynasz się zamartwiać, że ukochany porzuci cię w Starbucksie? Phillip Shaver i Cindy Hazan⁷⁸ wskazują, że dorośli mogą się charakteryzować przywiązaniem bezpiecznym, lękowym lub unikowym. Kochankowie z **bezpiecznym przywiązaniem** rzadko są zazdrośni lub zmartwieni groźbą porzucenia. Są bardziej współczujący i pomocni niż osoby z niepewnym stylem przywiązania, szybciej też rozumieją i wybaczą, gdy partner zrobi coś bezmyślnego czy denerwującego. Kochankowie **lękowi** zawsze są nerwowi w kwestiach swojego związku, chcą być blisko, jednocześnie boją się, że partner ich porzuci. Inni często opisują takie osoby mianem „bluszczy”, może właśnie dlatego częściej od tych z bezpiecznym stylem przywiązania skarżą się one na nieodwzajemnioną miłość. Ludzie **unikający** nie ufają i często w ogóle rezygnują ze wszelkich intymnych relacji. Jeśli są w związku, bywają zdystansowani, sygnalizują partnerowi, żeby raczej trzymał się z daleka, dokładnie wtedy, kiedy bliskość byłaby najbardziej pomocna, na przykład po urazach, niepowodzeniach czy porażkach w pracy⁷⁹.

Zgodnie z teorią przywiązania w związkach miłosnych charakterystyczne style przywiązania ludzi wywodzą się częściowo ze sposobu, w jaki rodzice sprawowali nad nimi opiekę⁸⁰. Od najwcześniejszych lat dzieci kształtują wewnętrzne „modele robocze” relacji: czy mogę ufać innym? Czy zasługuję na miłość? Czy rodzice mnie zostawia? Jeżeli rodzice dziecka są zimni i je odrzucają, a przy tym zapewniają niewielki emocjonalny i fizyczny komfort albo nie zapewniają go wcale, dziecko uczy się oczekiwać, że inne związki będą takie same. Jeśli zaś dzieci budują bezpieczne, pełne zaufania przywiązanie do

rodziców, będą bardziej ufne i będą oczekiwały budowania innych bezpiecznych więzi z przyjaciółmi i ukochanymi w życiu dorosłym⁸¹. Także temperament dziecka i jego genetyczne predyspozycje mogą wyjaśniać spójność stylów przywiązania od dzieciństwa do dorosłości, podobnie jak roboczych modeli relacji, które kształtują się od najwcześniejszych etapów życia⁸². Dziecko, które temperamentalnie jest strachliwe lub trudne, może odrzucać nawet najczulsze wysiłki rodziców nastawione na jego pocieszenie. Taka osoba może później w swoich dorosłych związkach czuć lęk lub ambiwalencję.

W badaniu *Minnesota Longitudinal Study of Risk and Adaptation*⁸³ (minnesockie podłużne badanie ryzyka i adaptacji) śledzono losy dużej próby dzieci od narodzin po dorosłość, w celu zaobserwowania, w jaki sposób wczesne style przywiązania wyzwalają kaskadowe efekty w dorosłych związkach. Dzieci, które są źle traktowane i którym brakuje bezpiecznego stylu przywiązania, mogą trafić na ścieżkę rozwoju utrudniającą tworzenie stałych związków. Na wczesnym etapie życia mają kłopot z regulacją negatywnych emocji. Później w wieku nastoletnim trudno im radzić sobie z konfliktami z rówieśnikami i wracać po nich do równowagi. Jako dorośli ujawniają skłonność do „chronienia” siebie przez bycie w związku tą mniej zaangażowaną stroną. Tworzą w ten sposób – jak już możesz przewidzieć – samospełniającą się przepowiednię: jestem niepewny, więc wątpię w to, że naprawdę mnie kochasz, dlatego nie zauważam tych wszystkich miłych i wspierających rzeczy, które dla mnie robisz, a skoro nie robisz dla mnie miłych i wspierających rzeczy, muszę mieć rację, sądząc, że mnie nie kochasz⁸⁴. Osoby z niepewnym stylem przywiązania są sceptyczne wobec szczerych komplementów i mają skłonność do atakowania za najdrobniejsze przewiny. Z czasem partnerzy zaczynają być zmęczeni nieustannymi zapewnieniami, które i tak nie są

słyszane. Za pośrednictwem takiej samospełniającej się dynamiki strach przed odrzuceniem zwiększa ryzyko zostania porzuconym, co z kolei wzmacnia założenie, że osoba nie zasługuje na miłość.

A jednak dla ludzi z niepewnym stylem przywiązania nie wszystko wygląda tak ponuro. Jeżeli im się poszczęści i stworzą związek z partnerem o bezpiecznym stylu przywiązania, ich trudności z utrzymaniem stałego związku mogą zostać pokonane⁸⁵. Eli Finkel, psycholog przez wiele lat badający bliskie związki, opowiada taką historię o własnym unikowym stylu przywiązania:

Chociaż Alison z całą pewnością nie szukała męża ze skłonnościami unikowymi, musiała się przystosować. Jej styl przywiązania jest bezpieczny, więc na widok cierpienia kogoś, kogo kocha, odczuwała naturalny impuls, by do niego podejść i się nim zaopiekować. Z biegiem lat nauczyła się, że ze mną musi postępować odwrotnie – dać mi przestrzeń i pozwolić, bym sam doszedł do siebie. Dzisiaj, kiedy zwijam się z bólu, przytrzasnąwszy sobie palec drzwiami, albo kiedy jestem wyjątkowo milczący po przeżyciu jakiejś klęski w pracy, ona utrzymuje dystans. Na początku naszego związku moja zaciekle niezależność w reakcji na przymus ją raniła, ale powoli nauczyła się, że to nie ma nic wspólnego z nią. Jedną z miar tego, jak bardzo mnie rozumie i kocha, jest jej gotowość do tego, aby mi pozwolić, bym w tych sytuacjach doszedł do siebie na moich warunkach. Jej zdolność do takiego zachowania sprawiła, że i ja stałem się z czasem mniej unikający. Jej gotowość do dania mi przestrzeni, gdy ta jest mi potrzebna, spowodowała, że zacząłem mniej zapiękle bronić własnej niezależności⁸⁶.

Finkel prowadził badania z Ximeną Arriagą i innymi⁸⁷ i odkrył, że umiejętność zaufania partnerowi – „wiara, że kiedy jesteśmy podatni na zranienie, on czy ona potraktują nas z wrażliwością na nasze potrzeby” – przewiduje redukcję skłonności unikowych wraz z upływem czasu. Przykład, który podaje Finkel, wsparty wynikami badań pokazuje, że dla partnerów z niepewnym stylem przywiązania doskonałym rozwiązaniem jest znalezienie partnera z historią bezpiecznych relacji, ale, jak zaraz zobaczymy, to nie jest jedyne lekarstwo.

Dylemat jeżozwiera

W porównaniu ze wzlotami i upadkami namiętnej przygody miłosnej, bardziej wyrównany, przewidywalny rytm związku partnerskiego dostarcza własnych nagród. Zalety kwitnącego, długofalowego związku obejmują bezpieczeństwo emocjonalne i bezcenny komfort bycia akceptowanym przez kogoś, kto zna twoje wady tak samo dobrze jak twoje mocne strony.

Oprócz tych ogromnych zalet, w byciu w długotrwałym, bliskim związku czai się też potencjalne zagrożenie⁸⁸. Podstawowy paradoks został trafnie ujęty w słowach klasycznej ballady *You Always Hurt the One You Love* (Zawsze ranisz tego, kogo kochasz). Dlaczego tak się dzieje? Przypomnij sobie wcześniejsze omówienie teorii zysku–straty i zaskakujący fakt, że za bardziej nagradzające uważamy sytuacje, w których czyjeś początkowo negatywne uczucia wobec nas stopniowo stają się coraz bardziej pozytywne, niż takie, w których ktoś od początku był do nas dobrze nastawiony. I odwrotnie, za gorszą uważamy sytuację, w której ktoś, kto dawniej oceniał nas pozytywnie, powoli dochodzi do postrzegania nas w niekorzystnym świetle, niż jeśli wyraża jednolicie negatywne zdanie na nasz temat od samego początku.

Proces ten sugeruje, że gdy już zyskaliśmy całkowitą pewność co do nagradzającego charakteru zachowań naszego wieloletniego partnera, może się on stać mniej skutecznym źródłem nagród niż ktoś obcy. Wiemy, że zyski są ważne, a zachowania wieloletniego kochanka czy małżonka już niemal sięgnęły górnego pułapu i dlatego trudno im zapewnić jakieś spektakularne wzrosty. Ale ktoś, kogo kochamy, ma ogromny potencjał zranienia nas przez odebranie wsparcia, doceniania i innych nagród. Im bliższa relacja i wspanialsza przeszłość niezmiennych nagród i szacunku, tym bardziej katastrofalne w skutkach będzie pozbawienie nas tego wszystkiego. Dlatego wieloletni partner ma większą moc wyrządzania strat niż zapewniania dodatkowych zysków i tym samym rani tego, kogo kocha.

Przyjrzyjmy się państwu Zakochanym, małżeństwu z dwudziestoletnim stażem. Gdy szykują się na wyjście do restauracji z przyjaciółmi, on komplementuje jej wygląd: „Wspaniale wyglądasz”. Ona słyszy jego słowa, które są miłe, ale niekoniecznie wywołują euforię. Ona już wie, że zdaniem jej męża jest atrakcyjna, i ten komentarz raczej nie sprawi, że słysząc je po raz tysięczny, z radości zrobi gwiazdę. Z drugiej strony, gdyby kochający mąż (który w przeszłości nieustannie obsypywał ją komplementami) powiedział żonie, że zaczyna uważać ją za nieatrakcyjną, poczułaby się poważnie zraniona, ponieważ jego komentarz byłby oznaką utraty jego dotychczas pozytywnych uczuć wobec niej. On zatem przestaje ją komplementować, a ona zaczyna się czuć ignorowana. Na szczęście inni ludzie wokół prawią jej komplementy, dzięki którym czuje się ze sobą dobrze – i zwiększają tym samym jej pozytywną opinię na ich temat. Harvey⁸⁹ odkrył, że ludzie reagują pozytywniej na komplementy od obcych niż od przyjaciół. Dlaczegoż by nie? Docenienie ze strony obcego jest zyskiem i zgodnie z teorią zysku–straty sprawia, że czujemy się lepiej.

Przedstawione rezultaty pokazują raczej ponury obraz ludzkiej kondycji. Wygląda na to, że nieustannie szukamy przychylności obcych, a jednocześnie ranią nas lub zawodzą najbliżsi przyjaciele i ukochani. Rozwiązanie, jak zasugerował rzymski polityk Cynceron już w 46 roku p.n.e., polega na przemianie tych strat i urażonych uczuć w fascynujące zyski i nowe rozumienie. Jak?

Pierwszą rzeczą, jaką powinna zrobić para, jest rozwiązanie **dylematu jeżozwierz**: pragnienia osiągnięcia głębokiej bliskości przy jednoczesnym zachowaniu niepodatności na zranienie. Pojęcie zostało zaczerpnięte ze słynnej przypowieści filozofa Arthura Schopenhauera:

Stado jeżozwierz stłoczyło się pewnego mroźnego dnia zimowego w zbitą gromadkę, aby przez wzajemne ogrzanie ustrzec się przed przemarznięciem. Wkrótce jednak odczuły nawzajem swe

kolce, co kazało im się znowu od siebie oddalić. Gdy potrzeba ogrzania znowu je ku sobie przywiodła, to drugie zło się powtórzyło, tak że miotaly się między oboma cierpieniami, aż odkryły w końcu pośrednią odległość, w jakiej mogły najlepiej znosić swą obecność [...] potrzeba wzajemnego ogrzania znajduje wprawdzie tylko niepełne zaspokojenie, w zamian jednak nie odczuwa się ukłucia kolców⁹⁰.

Psychologowie badali, jak ludzie próbują znaleźć rozwiązanie, które jednocześnie zaspokaja ich potrzebę bliskości i bezpieczeństwa⁹¹. Chcemy czuć, że partner naprawdę i głęboko nas rozumie i akceptuje – i chcemy to wiedzieć bez strachu, że zostaniemy odrzuceni czy porzuceni, jeśli „naprawdę” zrozumiemy nasze najgłębsze, najpaskudniejsze wady i błędy. Ludzie z niepewnym stylem przywiązania będą mieli wyjątkowe trudności ze znalezieniem równowagi. Podobnie małżonkowie czy partnerzy z niskim poczuciem własnej wartości, szczególnie wrażliwi na odrzucenie, z poczuciem, że nie zasługują na miłość. Sandra Murray i John Holmes⁹² odkryli, że właśnie dlatego, iż takie osoby obawiają się odrzucenia, skłonne są raczej przedkładać chronienie siebie ponad odsłonięcie się i wystawiają kolce, tracąc przez to towarzyszące więzi ciepło, którego tak bardzo pragną.

Bycie z drugą osobą wymaga niezliczonych poświęceń i kompromisów, poczynając od tego, jaki film obejrzymy, a na sposobie wychowywania dzieci kończąc. Kiedy pojawi się wydarzenie rodzące niezgodę, to jak postrzegamy szacunek, którym obdarza nas partner, zdeterminuje naszą reakcję: wycofać się i chronić własne interesy czy przyznać się do wrażliwości i szukać bliskości? Pary muszą wybierać między bardziej ryzykowną, ale i bardziej szczerą ścieżką pogłębiającą więź z partnerem (i zapewniającą wiele nowych emocjonalnych **zysków**) a drogą chroniącą je przed dalszą krzywdą – która zwiększa prawdopodobieństwo kolejnych **strat**. W relacji, podobnie jak w wielu innych sferach życia, większe ryzyko równa się większej potencjalnej nagrodzie⁹³.

Chociaż Pan Zakochany ma duży potencjał zranienia żony krytyką, to ze względu na znaczenie ich związku ona będzie uważnie słuchać i reagować, będzie też skłonna coś zmienić, by odzyskać jego zainteresowanie. I odwrotnie: jeśli Pani Zakochana nagle zmieni swoje zdanie o Panu Zakochanym, on będzie bacznie się temu przyglądał i podejmie działania, aby odzyskać jej przychyłność. Związek staje się prawdziwie twórczy i nieustannie się rozwija, jeśli obie strony rozwiązują konflikty nie przez ignorowanie ich, jak zwykły to robić pary wierzące w bratnią duszę, ale przez dążenie do rozwoju i kreatywnej zmiany. W tym procesie **autentyczność** (*authenticity*) – wolność pokazywania partnerowi prawdziwych uczuć i przekonań (również tych negatywnych) – jest kluczem do uniknięcia pogrążania się w przytępiającej stagnacji. Zmniejsza prawdopodobieństwo, że związek – tak jak w przypadku państwa Zakochanych – utknie w ponurej martwocie. Gdy ludzie tłumią własną irytację oraz zatrzymują negatywne uczucia i prawdziwe opinie dla siebie, często kończą na niepewnym gruncie, który wprawdzie sprawia wrażenie stabilnego i pozytywnego, a jednak podatny jest na całkowitą dewastację nagłą zmianą nastroju.

Pary w związkach autentycznych nie osiągają tego *plateau*. U nich obserwujemy nieustanną fluktuację nastrojów wokół punktu względnie dużego wzajemnego szacunku. W takiej relacji partnerzy są dość blisko osiągnięcia warunków z eksperymentu zysku–straty. Wymagana jest wymiana intymnych aspektów **siebie**, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych. Ogólnie bardziej lubimy osobę po tym, jak ujawniliśmy jej coś ważnego o sobie – nawet, jeśli jest to coś nieprzyjemnego – i która chcąc to docenić, w zamian ujawniła coś intymnego i negatywnego o sobie⁹⁴.

Zasadniczym czynnikiem utrzymania miłości jest przekonanie, że partnerzy nas rozumieją i wspierają, ufają nam, troszczą się o nas i czują się z nami bezpiecznie, wiedzą też, co jest dla nas ważne, aktywnie pomagają nam zaspokajać nasze potrzeby i, co najważniejsze, wiedzą, kim naprawdę jesteśmy. Właśnie to pozwala nam nie tylko kochać tę drugą osobę, lecz także czuć się kochanym, co umacnia więź z partnerem również wtedy, kiedy nie jest z nami. To podstawowe uczucie bycia rozumianym pozwala lepiej przewidywać samopoczucie, bezpieczeństwo i przystosowanie niż praktyczne wskaźniki behawioralne, jak choćby to, kto co robi w domu⁹⁵.

Ludzie wspierający się w potrzebie i stresie częściej mają zdrowy związek niż ci, którzy tego nie robią. A jak to wygląda, gdy wszystko idzie dobrze? Okazuje się, że silnym predyktorem szczęścia w bliskim związku jest nie tylko zdolność każdego z partnerów do wspierania drugiego w kłopotach, lecz także bycia z nim w chwilach sukcesu. Shelley Gable i jej współpracownicy⁹⁶ odkryli, że ludzie, których partnerzy pozytywnie reagowali na ich relacje o triumfie („Co za wspaniała nowina! Wiedziałem, że ci się uda! Chodźmy natychmiast to uczcić!”), byli szczęśliwsi w związku kilka miesięcy później niż ci, którzy spotkali się z mniejszym entuzjazmem partnerów na wieść o sukcesie („Dobra robota, kochanie. Co dziś na kolację?”). I to ma sens. W wielu związkach triumf partnera może jednak nieść mieszane emocje – radość może być zabarwiona zazdrością. Badania Gable sugerują, że pary są najszczęśliwsze wtedy, gdy jakakolwiek zazdrość jest przyćmiewana radością.

Podsumowując, dane pokazują, że wraz z rozwojem związku w stronę większej bliskości coraz ważniejsza dla nieprzerwanej namiętności, oddania i rozwoju jest autentyczność: nasza zdolność, by przestać się starać robić dobre wrażenie i, w zamian, pokazywać rzeczy o sobie i związku,

które są prawdziwe, nawet jeśli nieprzyjemne. Autentyczność zakłada gotowość do komunikowania naszym przyjaciołom czy ukochanym wielu różnych uczuć, w odpowiednich okolicznościach i w sposób, który odzwierciedla naszą troskę.

Intymność, autentyczność i komunikacja

Szczera komunikacja z ukochanymi osobami ma wiele zalet, jednak proces nie jest wcale taki łatwy, na jaki wygląda. Jak już pisałem, szczera komunikacja obejmuje dzielenie się negatywnymi uczuciami i nieprzyjemnymi aspektami. Ja, zwiększającymi naszą podatność na zranienie. Zawiera również szczere mówienie tej drugiej osobie o tym, że coś cię złości lub unieszczęśliwia – coś w związku, w jej zachowaniu lub w jakimś bieżącym problemie. Małżonkowie wykorzystujący intymną, nieagresywną, a jednak bezpośrednią metodę rozwiązywania konfliktów zgłaszają wyższy poziom zadowolenia z małżeństwa⁹⁷. Łatwiej powiedzieć, niż zrobić.

John Gottman przez wiele lat śledził losy małżeństw, chcąc zobaczyć, czy będzie w stanie przewidzieć, które przetrwają, a które nie. Okazało się, że był w stanie sformułować takie prognozy⁹⁸. Zidentyfikował cztery destrukcyjne, aż nazbyt powszechne formy komunikacji, będące silnymi wskazówkami przyszłego rozpadu małżeństwa. Należą do nich:

1. Wroga krytyka, w której partnerzy obwiniają się gniewnym „bo ty zawsze” i „bo ty nigdy”: „Zawsze się spóźniasz! I nigdy mnie nie słuchasz!” – „Wcale nie! I słucham!” Partner będzie się czuł atakowany i zareaguje obronnie. I żadna ze stron nie będzie się czuła usłyszana czy utwierdzona w uczuciach;

2. Obronność, polegająca na tym, że odbiorca krytyki sam odpowiada krytyką, zamiast postarać się usłyszeć, co martwi partnera: „Spóźniam się? Spóźniam? To ty masz obsesję, żeby wszędzie być dwa dni przed czasem!”.
3. Pogarda, najbardziej niszcząca oznaka. Partner narzeka na drugiego, sięgając po wyzwiska, szydzi, okazuje obrzydzenie, używa lekceważącego i deprecjonującego języka i niewerbalnych gestów. Psycholożka kliniczna Julie Gottman pracowała z pewną rozzłoszczoną parą. Gdy zapytała „Jak się poznaliście?”, żona, głosem aż ociekającym pogardą, powiedziała: „W szkole, gdzie błędnie założyłam, że on jest mądry”⁹⁹.
4. Obstrukcja, gdzie słuchacz po prostu się wycofuje, odmawia rozmowy czy nawet pozostania w tym samym pomieszczeniu.

W dalszej części rozdziału chcę zaproponować alternatywę dla takiego bezowocnego i zwykle niekończącego się stylu prowadzenia sporu. Wyobraź sobie taki scenariusz: Phil i Alice zmywają naczynia. Zaprošili kilkoro przyjaciół na kolację, goście już wyszli, a Phil i Alice sprzątają. W trakcie wieczoru Alice była, jak zawsze, czarująca, dowcipna i pełna energii. Jednak Phil, zazwyczaj zachwycony jej czarem, czuje się zraniony i trochę zły. Wygląda na to, że podczas dyskusji o polityce Alice nie zgodziła się z nim i stanęła po stronie Toma. Co więcej, najwyraźniej okazywała Tomowi sporo ciepła. Tak naprawdę to z nim flirtowała.

Phil myśli: „Bardzo ją kocham i wolałbym, żeby nie robiła takich rzeczy. Może traci zainteresowanie mną? Boże, jeśli mnie kiedykolwiek zostawi, nie wiem, co zrobić. Czy Tom naprawdę jej się podoba?”. Phil ma jednak opory przed przyznaniem się do swojej wrażliwości, mówi więc:

„Zalecałaś się dziś do Toma. Wszyscy to widzieli. Zrobiłaś z siebie pośmiewisko”.

Alice kocha Phila. Ma poczucie, że powiedziała dziś wieczorem kilka bardzo mądrych rzeczy – zwłaszcza podczas dyskusji o polityce – a Phil w żaden sposób nie okazał uznania dla jej intelektualnego wkładu w rozmowę. „Uważa, że jestem nudną kurą domową. Pewnie się mną znudził”. Między partnerami dochodzi do takiej oto rozmowy:

Alice: Nie wiem, o czym mówisz. Jesteś wściekły, bo się z tobą nie zgodziłam w kwestii prezydenckiej propozycji podatkowej. Tom się ze mną zgadzał. Uważam, że miałam rację.

Phil: On się z tobą zgodził! Żarty sobie robisz? Co miał zrobić? Prawie włożyłaś mu na kolana. Pozostali goście byli zażenowani.

Alice (dokuczliwie): O, ty jesteś zazdrosny?!

Phil: Nie jestem zazdrosny! Mam to w głębokim poważaniu. Jeśli chcesz się zachowywać jak zdzira, twoja sprawa.

Alice (wściekła): Ale jesteś staroświecki. Mówisz jak jakiś wiktoriański kaznodzieja! Zawsze to robisz!

Phil (chłodno): To tylko pokazuje, jak słabo mnie znasz. Jestem większym feministą od ciebie. Kobiety, z którymi pracuję, uważają, że jestem świetny.

Alice (sarkastycznie): Taa, jasne. Jestem pewna, że kobiety w twoim biurze wszystkie są na ciebie napalone.

Phil: Co to ma znaczyć?

Alice milknie z kamienną twarzą. Phil podejmuje kilka prób uzyskania odpowiedzi, bez rezultatu, więc wypada z kuchni, trzaskając drzwiami. Co się tu właściwie dzieje? Mamy tu dwoje kochających się ludzi. Jak to możliwe, że doprowadzają do takiej paskudnej, raniącej awantury?

Jedną z głównych charakterystyk odróżniających ludzi od innych organizmów jest zdolność komunikowania złożonych informacji. Język daje nam naprawdę wspaniałą możliwość konwersowania, niemniej często dochodzi do nieporozumień, także w związkach, które charakteryzują się bliskością i wzajemną troską. Chociaż przedstawiona przeze mnie awantura Alice i Phila jest fikcyjna, nie brakuje jej realizmu. Przeciwnie, jest dość

typowa dla setek podobnych rozmów, które słyszałem jako konsultant chcący pomóc parom w wyprostowaniu pokręconych, pośrednich i wprowadzających w błąd sposobów komunikowania się ze sobą.

Zarówno Phila, jak i Alice coś gryzie, jednak żadne z nich nie było w stanie lub nie miało gotowości wyrazić tego wprost. Dla Alice główną troską są jej możliwości intelektualne. Bała się, że zdaniem Phila jest głupia lub nudna; jej **utajoną** skargą w tej wymianie zdań było nieuznanie przez Phila słuszności jej twierdzeń podczas dyskusji o polityce i sugestia, że jedynym powodem, dla którego Tom przyznał jej rację, było jego seksualne zainteresowanie jej osobą. W rezultacie komentarze Phila ją zraniły, rozzłościły i zagroziły jej poczuciu własnej wartości. A jednak tego nie wyraziła. Alice dała wyraz złości, ale jej nie ujawniła, w zamian przyjęła postawę ofensywną i zaatakowała Phila, sugerując, że jest drętwy i nieinteresujący.

Główna obawa Phila wynikała z innego uczucia niepewności. Chociaż podoba mu się energia Alice, obawia się, że sam z czasem traci własną atrakcyjność seksualną. Dlatego założył, że zgoda Alice i Toma w kwestiach politycznych wynikała z tego, że ona stanęła po stronie Toma przeciwko niemu – i przypisał temu konotacje seksualne ze względu na własną niepewność w tym obszarze. Gdy Alice nazwała go „staroświeckim”, on usłyszał głównie „stary” i natychmiast przeszedł do obrony własnej męskości i seksapilu, co pod wpływem własnej złości Alice natychmiast ośmieszyła.

Takie awantury są dobrze znane ludziom żyjącym razem. Obie strony mają uczucia i obawy, jednak zamiast otwarcie je omówić – i właściwie określić – pozwalają im eskalować we wrogość, co tylko potęguje ból i niepewność, od których cała dyskusja się zaczęła. Stwierdzenie, że wszelka złość, nieporozumienia, ból i wrogość między ludźmi, którzy

powinni przecież o siebie dbać, wynikają ze słabej czy niewłaściwej komunikacji między nimi, byłoby głupie. Często ludzie w bliskich związkach mają odmienne potrzeby, wartości, pragnienia i cele w kwestiach pracy, pieniędzy, dzieci, seksu, obowiązków domowych, wartości, którymi kierują się w życiu, i niezliczonych innych tematów. Te naturalne różnice wywołują stresy i napięcia, z którymi albo należy się nauczyć żyć, albo znaleźć kompromis, ustąpić lub się rozstać. Niemniej niewłaściwa komunikacja bywa problemem. Jak inaczej mogłaby wyglądać rozmowa Phila i Alice?

Wyobraź sobie przez moment, że jesteś Philem. A Alice, osoba, którą kochasz, podchodzi do ciebie i wygłasza tonem, w którym nie ma ani obwiniania, ani osądu, następującą kwestię:

– Kochanie, pozwól, że wyjaśnię. Czuję się niepewna mojej inteligencji, a przynajmniej tego, jak ludzie mnie w tym zakresie postrzegają, ponieważ nie mam wszystkich tych stopni naukowych co ty. A ponieważ jesteś dla mnie najważniejszą osobą na świecie, byłabym niebywale zadowolona, gdybyś docenił coś, co mówię, co jest twoim zdaniem mądre i wartościowe. Gdy się nie zgadzamy w jakiejś istotnej sprawie, a ty mówisz w sposób surowy lub odrzucasz moje argumenty, lub się mną niecierpliwisz, czuję się niepewna i nieszanowana. Dziś wieczorem, kiedy toczyliśmy tę dyskusję o polityce, czułabym się wprost wspaniale, gdybyś skomplementował któryś z moich pomysłów i chęć ich wyrażenia.

A teraz wyobraź sobie, że jesteś Alice, a Phil rozpoczął rozmowę po spotkaniu towarzyskim w taki oto sposób:

– Posłuchaj, kochanie, trudno mi o tym mówić, ale chcę spróbować. Nie wiem, dlaczego ostatnio tak się ze mną dzieje, ale dziś wieczorem czułem się trochę zazdrosny. Niełatwo mi to powiedzieć, ale tak, ty i Tom dziś wieczorem wydawaliście mi się sobie dość bliscy – zarówno intelektualnie, jak i fizycznie – czułem się więc zraniony i samotny. Może tego nie zauważyłaś, ale ostatnio trochę zwolniłem, czuję się zmęczony i rośnie mi brzuch. Potrzebuję utwierdzenia. Czy wciąż ci się podobam? Czułbym się cudownie, gdybyś patrzyła na mnie tak, jak mi się dziś wydawało, że patrzysz na Toma.

Zgaduję, że większość ludzi zareagowałaby otwartością i wrażliwością na ten rodzaj **bezpośredniej komunikacji** (*straight talk*) ze strony ukochanej osoby. Przez bezpośrednią komunikację rozumiem jasny komunikat na temat uczuć i obaw danej osoby, bez jej oskarżania, obwiniania, osądzania czy ośmieszania. Bezpośrednia komunikacja jest skuteczna właśnie dlatego, że pozwala odbiorcy komunikatu na wysłuchanie go bez reagowania obronnie.

Bezpośrednia komunikacja wydaje się prosta i skuteczna. Dlaczego ludzie nie sięgają po nią częściej? Dorastanie w społeczeństwie nastawionym na rywalizację sprawia, że większość z nas uczy się, jak się chronić przez minimalizowanie własnej podatności na zranienie – ach te kolce! Gdy czujemy się zranieni, staramy się tego nie pokazywać. W zamian nauczyliśmy się albo unikać człowieka, który nas zranił, albo rzucić się na niego z pazurami, z wściekłością, osądem i drwiną, co z kolei, jak zaobserwował Gottman, sprawia, że przybiera on postawę obronną lub kontratakuję, to zaś prowadzi do eskalacji.

Poza tym zajęci krytykowaniem kogoś, często jesteśmy niezdolni do **rozstrzygnięcia wątpliwości na jego korzyść**. Jak już wiemy, osąd o drugim człowieku może przyjąć formę atrybucji dyspozycyjnej (przypisania przyczyny jego zachowania słabościom osobowości) lub sytuacyjnej (przypisania przyczyny zachowania czemuś, co aktualnie dzieje się u niego w pracy czy innym zewnętrznym okolicznościom). Jeżeli nie wiesz, dlaczego twój najlepszy przyjaciel lub życiowy partner zachowuje się dziwnie czy nieprzyjemnie albo się do ciebie nie odezwał, mimo że obiecał, masz wybór: możesz przyjąć wrogą atrybucję dyspozycyjną („Znowu zachowuje się bezmyślnie!”, „Egoistyczna świnka!”) albo możesz poczekać i postarać się odkryć przyczynę tego zachowania, rozstrzygając wątpliwość na jego korzyść za pomocą atrybucji sytuacyjnej („Żyje

w dużym stresie”; „Mam nadzieję, że jego mama znowu się nie rozchorowała”). Frank Fincham i Thomas Bradbury¹⁰⁰ śledzili losy 130 par świeżo po ślubie i odkryli, że tam, gdzie już na samym początku pojawiały się atrybucje dyspozycyjne, ludzie bardzo wcześnie byli coraz mniej szczęśliwi ze swoimi partnerami. Natomiast pary komunikujące się ze sobą wprost i dokonujące atrybucji sytuacyjnych były w związku coraz bardziej szczęśliwe.

Ujawnianie swoich czułych punktów komuś, kto jest twoim zatwardziałym wrogiem i z całą pewnością wykorzysta to przeciwko tobie, nie jest rozsądne. Nie ulega jednak najmniejszej wątpliwości, że równie nierozsądne jest ukrywanie własnej wrażliwości przed kimś, kto cię kocha i kto się o ciebie troszczy. Gdyby Alice i Phil mieli świadomość niepewności drugiej strony, każde z nich swoim zachowaniem starałoby się zapewne ją utwierdzić w swoim uczuciu. Ale społeczna lekcja, by „raczej atakować, niż się otwierać”, nieuchronnie sprowadziła ich na kurs kolizyjny.

Często problem jest o wiele bardziej złożony niż sytuacja Alice i Phila. Oni wiedzą, co czują, i wpadli w tarapaty przede wszystkim dlatego, że mieli kłopot z zakomunikowaniem swoich uczuć. Nierzadko jednak ludzie nie są w pełni świadomi własnych potrzeb, pragnień i uczuć. W zamian pojawia się u nich niedookreślone poczucie dyskomfortu czy nieszczęścia, którego istoty nie potrafią sprecyzować. I często błędnie to uczucie interpretują. Na początku Phil obwinia Alice za jej rzekomy flirt, podczas gdy tak naprawdę czuje się niepewny z powodu wkraczania w wiek średni. Gdy nie mamy kontaktu z własnymi uczuciami i nie potrafimy ich nazwać sami dla siebie, nie jesteśmy również w stanie zakomunikować ich komukolwiek innemu. Podstawą jest tu wrażliwość. Czy możemy się nauczyć większej wrażliwości na własne uczucia? A na innych, tak abyśmy

w sytuacjach, w których ktoś się przed nami odsłania, potraktowali jego wrażliwość z troską i szacunkiem?

Znaczenie natychmiastowej informacji zwrotnej

Żeby komunikacja w bliskim związku była skuteczna, musimy umieć dawać i odbierać natychmiastową informację zwrotną na temat tego, jak są interpretowane nasze słowa i zachowania. To zapewnia nam informację potrzebną, by zrozumieć wpływ naszych działań i stwierdzeń i rozważyć możliwości zaspokajania potrzeb zarówno własnych, jak i partnera.

Założmy, że zrobię coś, co rozgniewa mojego najlepszego przyjaciela, którym – tak się składa – jest moja żona. Jeśli ona nie wyrazi tej złości, mogę się nigdy nie dowiedzieć, że ją rozgniewałem. Założmy, że natychmiast przekaże mi informację zwrotną, założmy, że powie mi, jakie uczucia wyzwoliły w niej moje działania. Teraz mam przynajmniej dwie możliwości: mogę nadal zachowywać się tak samo i wciąż ją złościć albo mogę zaprzestać tych działań. Wybór należy do mnie. To, co zrobiłem, może być dla mnie tak ważne, że nie będę chciał zrezygnować. Albo uczucia mojej żony będą dla mnie tak istotne, że wybiorę powstrzymanie się od robienia czegoś, co ją złości. W sytuacji braku jakiegokolwiek wiedzy o tym, jak ona się czuje z moimi zachowaniami, nie mam wyboru. Poza tym jeśli dokładnie wiem, co ona czuje w związku z konkretnym zachowaniem, będę mógł się zastanowić nad innym sposobem zaspokojenia zarówno moich, jak i jej potrzeb.

Wartość bezzwłocznej informacji zwrotnej nie ogranicza się do odbiorcy. Często dając informację zwrotną komuś, sami dowiadujemy się czegoś o sobie. Jeśli na przykład Sharon jest przekonana, że wyrażanie złości w jakiegokolwiek postaci zawsze jest destrukcyjne, może zablokować uświadamianie sobie tego uczucia. Jeśli zaś się dowie, że ma prawo

wyrazić złość, będzie miała okazję do ujawnienia jej, przyjrzenia się jej i uświadomienia sobie, że wyrażanie złości nie oznacza końca świata. Poza tym bezpośrednio wyrażenie złości pozwala zapobiec jej eskalacji, z którą już trudniej sobie poradzić. Jeśli moja żona umie wyrażać złość nie za pomocą krzyku i oskarżeń, ale bezpośredniego zakomunikowania swoich uczuć i skarg, możemy bezpośrednio o tej sprawie rozmawiać. Jeśli natomiast będzie złość tłumić, a ona mimo wszystko ujawni się w inny sposób – w innych okolicznościach, sytuacjach, albo jeśli żona się wycofa i będzie markotna – nie będę wiedział, z czego wynika jej wrogość, i sam będę zdezorientowany, zraniony lub zły.

Uczucia kontra osądy

Ludzie często nie mają świadomości, jak przekazać konstruktywną informację zwrotną, i robią to w sposób złościący lub deprymujący odbiorcę, tym samym wywołując jeszcze więcej problemów, zamiast je rozwiązać. Pozwól, że pokażę przykład dysfunkcyjnej informacji zwrotnej, a potem wyjaśnię, jak można się nauczyć ją modyfikować (bez rozwodnienia treści), by maksymalizować komunikację i zrozumienie. Przykład pochodzi z warsztatów poświęconych komunikacji, które prowadziłem dla kadry zarządzającej w korporacji.

Podczas warsztatu jeden z uczestników (Mike) popatrzył krzywo na innego (Dave'a) i powiedział: „Dave, przez półtora dnia patrzę na ciebie i cię słucham i chcę dać ci informację zwrotną: uważam, że jesteś pozerem”.

To całkiem poważny zarzut. Jak Dave może na coś takiego zareagować? Ma kilka możliwości: może (1) zgodzić się z Mikiem; (2) zaprzeczyć oskarżeniu i powiedzieć, że wcale nie jest pozerem; (3) wyrazić złość i się odwinąć, mówiąc Mike'owi, co jego zdaniem jest **z nim** nie tak;

(4) poczuć się źle i się nadąsać. Żadna z tych reakcji nie jest szczególnie konstruktywna. Ale czy Mike nie ma prawa wyrazić swojego osądu? Ostatecznie jest przecież tylko otwarty i szczery. Czyż nie cenimy sobie otwartości i autentyczności?

Brzmi jak dylemat. Skuteczna komunikacja wymaga otwartości, ale otwartość może być dla rozmówcy bolesna. Rozwiązaniem jest bycie otwartym i zarazem wyrażanie się w sposób wywołujący jak najmniej bólu i maksymalizujący zdolność odbiorcy do zrozumienia twojej uwagi. Kluczem efektywnej komunikacji jest twoja gotowość do wyrażania **uczuć**, a nie osądów. W tym przykładzie Mike nie wyraził uczucia. W zamian zinterpretował zachowanie Dave'a i je ocenił. Słowo „uczucie” ma kilka znaczeń. W tym kontekście nie mam na myśli przeczucia czy hipotezy, jak wtedy, gdy mówimy: „Czuję, że mam rację”. Chodzi mi konkretnie o złość albo radość, smutek lub szczęście, irytację, strach, dyskomfort, ciepło, urazę, zawiść, zazdrość, podniecenie i tym podobne.

Podczas warsztatu rozpocząłem interwencję od zapytania Mike'a, czy ma jakieś uczucia na temat Dave'a. Mike chwilę się zastanowił i odparł: „Cóż, czuję, że Dave jest pozerem”. Nie muszę dodawać, że to nie jest uczucie zgodnie z przedstawioną dopiero co definicją. To opinia lub osąd wyrażony językiem uczuć. Osąd jest ni mniej, ni więcej uczuciem, które jest nieadekwatnie rozumiane lub nieadekwatnie wyrażane. Zatem próbowałem dalej, pytając Mike'a o jego uczucia. Mike upierał się, że czuje, iż Dave jest pozerem.

„I co z tego wynika dla ciebie?” – zapytałem.

„Nieziemsko mnie to wkurza” – odparł Mike.

„Co takiego zrobił Dave, że się wkurzyłeś?” – dociekałem.

„Wkurza mnie jego fałszywy sposób oczarowywania ludzi w tej grupie” – zripostował.

Dalsze pytania doprowadziły do ujawnienia, że tym, co naprawdę wkurzało Mike'a, była ewidentna atrakcyjność Dave'a w oczach kobiet. Ostatecznie Mike przyznał się do swoich prawdziwych uczuć zawiści i do tego, że sam chciałby być taki czarujący i popularny, jak Dave.

Zauważ, że Mike ukrył początkowo swoją zawiść. Wyładował swoje uczucia, wyrażając pogardę i zarzucając Dave'owi, że jest pozerem. Chronił w ten sposób własne ego. Ponieważ żyjemy w społeczeństwie nastawionym na rywalizację, Mike przez lata nauczył się, że przyznaniem się do zawiści czy zazdrości mógłby pokazać własną słabość. Natomiast wyrażając pogardę i złość, starał się pokazać siebie jako człowieka silnego i asertywnego.

I chociaż to zachowanie sprawdziło się jako narzędzie ochrony ego, nie przyczyniło się do zrozumienia własnych uczuć i wyzwalających je wydarzeń. I z całą pewnością nie poprawiło wzajemnego zrozumienia obu mężczyzn. Zachowanie Mike'a było przystosowawcze w kontekście obrony ego. Natomiast jako forma komunikacji przystosowawcze nie było. Chociaż przyznanie, że zazdrości Dave'owi, uczyniło Mike'a podatnym na zranienie, otworzyło też drogę do lepszej komunikacji i wzajemnego zrozumienia.

Wszystkim nam łatwiej przychodzi przyjęcie informacji zwrotnej, która jest wyrażona w formie uczuć – „jest mi przykro”, a nie osądów czy zarzutów – „jesteś bezmyślnym palantem!”. Gdy Mike powiedział Dave'owi, że jest pozerem, wskazał, jaką Dave jest osobą. Ludzie ogólnie nie lubią słyszeć, jaką są osobą, i mają ku temu powody – takie atrybucje są czystym domysłem. Dyspozycyjna atrybucja Mike'a na temat Dave'a może być odzwierciedleniem rzeczywistości, ale równie prawdopodobne jest, że nie ma z nią nic wspólnego i jest wyłącznie teorią Mike'a na temat Dave'a. Tylko Dave wie, czy jest nieszczerzy i fałszywy, Mike jedynie zgaduje.

Natomiast stwierdzenie Mike'a, że czuje zawiść i złość, nie jest zgadywaniem czy teorią, ale faktem. Mike nie odgaduje własnych uczuć, on je zna. Dave może, ale nie musi zważać na osądy Mike'a, jeżeli jednak pragnie się z nim zaprzyjaźnić, może chcieć znać te uczucia i wiedzieć, co takiego zrobił, by je wyzwolić. Teraz Dave ma wybór: może zmodyfikować swoje zachowanie albo robić dalej to, co robił, ze świadomością, że może tym wywoływać zawiść, wrogość i rywalizację ze strony innych mężczyzn.

Mike i Dave nie byli kochankami. Byli po prostu dwoma facetami na warsztacie, którzy chcieli poprawić swoje umiejętności komunikowania się. Gdy ludzie nauczą się wyrażać swoje uczucia bez osądzania, że druga strona się myli, jest niewrażliwa i nieczuła – rzadko dochodzi do eskalacji. Skuteczna komunikacja przydaje się każdemu, ma jednak fundamentalne znaczenie w utrzymaniu naszych najbliższych, najważniejszych więzi – z członkami rodziny, przyjaciółmi i ukochanymi.

Badacze zajmujący się naukami społecznymi i historycy analizujący przeszłość i przyszłość małżeństw zidentyfikowali elementy współczesnych związków, które są dziś lepsze niż dawniej, ale i takie, które są gorsze od tego, co było kiedyś¹⁰¹. Dawniej w małżeństwach mniej chodziło o miłość, bardziej liczyły się układy biznesowe, jednoczenie rodów, łączenie zasobów czy wydawanie na świat potomstwa, które przejmie farmę. Dzisiejsze małżeństwa z miłości są na wiele sposobów lepsze. Role związane z płciami są bardziej egalitarne i elastyczne, podział prac zaś – mniej stereotypowy. Dzisiejsza Annie Oakley nie musi rezygnować z talentu i ambicji dla miłości, a współczesny Frank Butler nie musi kurczowo udowadniać męskiej dominacji i stawiać własnych praw ponad prawem partnerki. Ale właśnie dlatego, że współczesne małżeństwa powstają z miłości i równości i nie są wynikiem transakcji biznesowych, są często obciążone bagażem oczekiwań i odpowiedzialności: oczekujemy, że

partner zapewni nam partnerstwo, seks, namiętność, pomoc w wychowywaniu dzieci i domowych obowiązkach, dochody, przygody, wolność i możliwość wyrażania siebie. Jestem przekonany, że ci, którzy potrafią obrać współczesną miłość z nierealistycznych oczekiwań, nie tracąc jednocześnie z oczu trwałych korzyści płynących z bliskości i więzi, są w stanie osiągnąć trwałą miłość i lepszy związek, niż było to możliwe kiedykolwiek wcześniej w naszej historii. Chyba Beatlesi najlepiej wyrazili to w piosence *The End*:

A koniec końców
miłość, którą otrzymujesz
jest równa tej
którą dajesz.

Rozdział 9

Psychologia społeczna jako nauka

Kiedy byłem w college'u, zainteresowałem się psychologią społeczną, ponieważ zajmowała się kilkoma najbardziej ekscytującymi aspektami człowieczeństwa: miłością, nienawiścią, uprzedzeniami, agresją, altruizmem, wpływem społecznym, konformizmem i tym podobnymi zagadnieniami. Wtedy nie dbałem o to, w jaki sposób powstała ta imponująca wiedza. Po prostu chciałem wiedzieć wszystko, co było na te tematy wiadome. Dopiero na studiach zaświtało mi, że mogę być kimś więcej niż tylko odbiorcą tej wiedzy – że mogę również zacząć ją wytwarzać. I oto otworzył się przede mną całkowicie nowy świat: świat naukowej psychologii społecznej. Nauczyłem się, jak zadawać ważne pytania i przeprowadzać eksperymenty dające na nie odpowiedzi, na własny sposób choć trochę przyczyniając się do poszerzania wiedzy, którą zgłębiałem, będąc studentem. I od tamtej pory z pasją oddaję się tej działalności.

Przeczytanie tego rozdziału nie uczyni z ciebie naukowca. Cel, który tu przed tobą stawiam, jest odrobinę mniej ambitny, ale wcale nie mniej ważny. Moją intencją jest pomóc ci poprawić twoje umiejętności myślenia w sposób naukowy o sprawach, które dzieją się w twoim świecie

społecznym. Zawsze uważałem, że ta umiejętność jest użyteczna, chociaż czasami może też pozbawiać złudzeń. Kilka lat temu wziąłem do ręki egzemplarz *The New Yorkera* i przeczytałem doskonały, bardzo pouczający esej Jamesa Kunena¹ o programach edukacyjnych na poziomie college'ów w amerykańskich więzieniach. Kunen z entuzjazmem pisał o ich skuteczności. Później przeszedł do potępiania faktu, że ogólnie nastawiona na karanie większość w Kongresie eliminowała te programy, uznawszy je za nieekonomiczne i rozpieszczające więźniów.

Esej Kunena zawierał kilka barwnych opisów indywidualnych przypadków skazanych, którzy przebywając w więzieniu, ukończyli program college'u i po opuszczeniu zakładu karnego wiedli produktywnie życie. Opisy były krzepiące. Jednakże jako naukowiec chciałem wiedzieć, czy istnieją jakiekolwiek systematycznie zbierane dane, które mógłbym wykorzystać do oceny całościowej skuteczności programu. No cóż, Kunen przytoczył jedno badanie prowadzone przez Departament Służby Więziennej stanu Nowy Jork, w którym ustalono, że cztery lata po wyjściu na wolność odsetek recydywy więźniów płci męskiej, którzy odbyli przynajmniej rok edukacji w więzieniu, był o 20 niższy niż średnia dla wszystkich osadzonych.

Brzmi nieźle, prawda? Spójrzmy nieco dokładniej. Będąc naukowcami, musimy zadać jedno podstawowe i zasadnicze pytanie: czy przed wzięciem udziału w programie więźniowie, którzy się do niego zgłosili, byli podobni do tych, którzy tego nie uczynili? Czy może być tak, że więźniowie, którzy się do programu zapisali i korzystali z niego przez cały rok, byli już na wstępie inni (powiedzmy w zakresie motywacji, zdolności, inteligencji, poziomu wykształcenia, zdrowia psychicznego czy czego tam jeszcze) od tych, którzy się nie zapisali? Jeśli już **na początku** różnili się od reszty osadzonych, to jest prawdopodobne (a przynajmniej możliwe), że odsetek

recydywy byłby niższy nawet bez udziału w kursie. Gdyby tak właśnie było, to za niższy odsetek recydywy wcale nie odpowiadałby prowadzony program.

Gdy czytałem artykuł Kunena, humanista we mnie chciał się zachwycić wynikami tego badania. Byłoby wspaniale, gdybyśmy dysponowali przekonującymi danymi dowodzącymi, że kształcenie więźniów popłaca. Niestety naukowiec we mnie wziął górę i był sceptyczny. Patrzenie na świat społeczny oczami naukowca wymaga zatem konfrontacji z własnymi zniekształceniami i preferencjami. Daje nam również możliwość oddzielenia ziaren od plew, dzięki czemu, jako zaniepokojeni obywatele, możemy żądać, by innowacyjne programy były poddawane właściwej ewaluacji. W ten sposób możemy zyskać pewną jasność co do tego, które spośród tysięcy możliwych inicjatyw są warte naszego czasu, wysiłku i pieniędzy. A prawda jest taka, że w większości przypadków przeprowadzenie właściwego eksperymentu wcale nie jest trudne, o czym zaraz się przekonasz.

Czym jest metoda naukowa?

Metoda naukowa – nieważne, czy stosowana w fizyce, chemii, biologii czy psychologii społecznej – jest najlepszym sposobem, jakim dysponujemy, by zaspokoić nasz ludzki głód wiedzy i potrzebę rozumienia. Sięgamy po metodę naukową, by odkryć powiązania między sprawami – nieważne, czy chodzi o substancje chemiczne, planety czy pierwotne formy ludzkich uprzedzeń lub miłości.

Pierwszym krokiem w procesie naukowym jest obserwacja. W fizyce prosta obserwacja może wyglądać mniej więcej tak: jeżeli w wózku mojej wnuczki jest gumowa piłka i ona ten wózek będzie pchała, piłka sprawi

wrażenie toczącej się do tyłu. (W rzeczywistości wcale nie toczy się do tyłu, tylko sprawia takie wrażenie). Kiedy dziewczynka gwałtownie zatrzyma wózek, piłka szybko potoczy się do jego przedniej części. W psychologii społecznej prosta obserwacja może wyglądać tak: kiedy pracuję jako kelner i jestem w dobrym nastroju, i często uśmiewam się do klientów, moje napiwki wydają się nieco wyższe niż wtedy, kiedy jestem w złym humorze i uśmiewam się rzadziej.

Kolejnym krokiem jest sformułowanie przypuszczenia, dlaczego tak się dzieje. I to przypuszczenie jest próbą odgadnięcia charakteru wspomnianych wcześniej powiązań. Trzeci krok polega na przekształceniu tego przypuszczenia w dającą się przetestować hipotezę. Ostatnim krokiem jest zaprojektowanie eksperymentu (lub ich serii), który albo potwierdzi, albo zaneguje hipotezę. Jeżeli seria dobrze zaprojektowanych i przeprowadzonych eksperymentów nie potwierdzi hipotezy, odrzucamy ją. Jak wyraził to kiedyś mój ulubiony fizyk, Richard Feynman², „nie ma znaczenia, jak piękne jest założenie czy jak mądry czy sławny jest ten, który je formułuje. Jeżeli eksperyment nie zgadza się z założeniem, to założenie jest złe. I tyle”. Dla mnie to jest zarówno esencja nauki, jak i jej piękno. W nauce nie ma świętych prawd.

Nauka i sztuka

Moim zdaniem w naszej nauce jest mnóstwo miejsca dla sztuki. Wierzę, że te dwa procesy – sztuka i nauka – są różne, ale powiązane. Paweł Siemionow³, znakomity rosyjski psycholog, wykonał kawał dobrej roboty, definiując tę różnicę: jako naukowcy przyglądamy się dokładnie naszemu otoczeniu i staramy się zorganizować to, co nieznane, w rozsądny i ważny sposób; jako artyści reorganizujemy znane otoczenie, by stworzyć coś całkowicie nowego. Dodałbym do tej obserwacji, że wymogi dobrego

eksperymentu często każą się odwołać do umiejętności z obu tych dziedzin. W bardzo realnym znaczeniu, jako eksperymentatorzy sięgamy po sztukę, by wzbogacić naukę. Wierzę, że jest to szczególnie prawdziwe w odniesieniu do eksperymentów w obszarze psychologii społecznej.

Dlaczego to połączenie sztuki i nauki jest szczególnie prawdziwe dla psychologii społecznej? W psychologii społecznej nie analizujemy zachowania substancji chemicznych w probówce ani gumowych piłek w wózkach. Badamy zachowania dorosłych, którzy całe życie spędzili w świecie społecznym, ze wszystkimi emocjami, spostrzeżeniami, przekonaniami, zniekształceniami i doświadczeniami, które do niego wnoszą. Rozumie się samo przez się, że tak jak badający ich eksperymentatorzy, ludzie uczestniczący w naszych eksperymentach również wykształcili własne pomysły i teorie na temat przyczyn swoich uczuć i zachowań, a także uczuć i zachowań otaczających ich osób. Nic takiego nie ma miejsca, gdy przeprowadzasz eksperyment z chemikaliami, z udziałem zwierząt laboratoryjnych czy nawet ludzi w sytuacjach niespołecznych.

Fakt, że mamy do czynienia ze społecznie skomplikowanymi istotami ludzkimi, jest częścią tego, co czyni psychologię społeczną obszarem tak fascynujących eksperymentów. Równocześnie sytuacja ta wymaga sporej dawki sztuki, jeżeli eksperymentator chce mieć szansę na uzyskanie trafnych i rzetelnych rezultatów. W tym rozdziale spróbuję przedstawić, jak dokładnie się to dzieje.

Od spekulacji do eksperymentu

W rozdziale 8 opowiedziałem historię prezydenta Johna F. Kennedy'ego, którego popularność wzrosła natychmiast po tym, jak przyznał się do

popętnienia zdumiewająco kosztownego błędu. Po tragicznym przeliczeniu się, znanym jako fiasko Zatoki Świń, w badaniu opinii publicznej Gallupa okazało się, że ludzie lubili go teraz bardziej niż przed tym incydentem. Jak wielu ludzi, byłem tym faktem oszołomiony. Jak możemy lubić kogoś bardziej po tym, gdy tak okrutnie dał ciała? Byłem naukowcem, zacząłem więc spekulować, co mogło do takiej zmiany doprowadzić. Przypuszczałem, że ponieważ Kennedy był wcześniej postrzegany jako mężczyzna niemal idealny – przystojny, ciepły, czarujący, dowcipny, kompetentny – popętnienie błędu mogło uczynić go bardziej ludzkim, dzięki czemu zwykli ludzie mogli poczuć, że jest im bliższy.

Ciekawa spekulacja, ale czy prawdziwa? Jak próbowaliśmy się tego dowiedzieć? Cóż, mogliśmy po prostu pytać ludzi, dlaczego teraz lubią Kennedy'ego bardziej niż tydzień wcześniej. Wydaje się to dość proste. Niestety wcale takie nie jest, ponieważ psychologowie społeczni już się nauczyli, że ludzie są często nieświadomi, dlaczego zachowują się w określony sposób lub zmieniają przekonania w takim albo innym kierunku. W złożonych sytuacjach zatem zwykła prośba o wyjaśnienie swojego zachowania przeważnie nie da nam rzetelnych rezultatów⁴. I właśnie dlatego psychologowie społeczni przeprowadzają eksperymenty. Ale jak mogliśmy przeprowadzić eksperyment na temat popularności Johna F. Kennedy'ego? Otóż, nie mogliśmy. W takich przypadkach musimy spróbować przeprowadzić eksperyment dotyczący zjawiska leżącego u podstaw zdarzenia, a nie konkretnego przejawu tej prawidłowości. I rzeczywiście zainteresowało mnie głębsze zjawisko – a nie konkretne zdarzenie: czy popętnienie błędu zwiększa popularność osoby będącej niemal ideałem?

Wraz ze współpracownikami⁵ zaprojektowałem więc eksperyment pozwalający kontrolować zmienne nieistotne i przetestować wpływ błędu

na atrakcyjność w mniej złożonej sytuacji, w której mogliśmy kontrolować dokładny charakter błędu oraz charakterystyki popełniającej go osoby. I w tej prostej sytuacji odkryliśmy, zgodnie z przewidywaniami, że ludzie „niemal idealni” stają się atrakcyjniejsi po popełnieniu błędu, natomiast ludzie „raczej zwyczajni” po zaliczeniu identycznej wpadki stają się mniej atrakcyjni. (Szczegóły eksperymentu opisałem w rozdziale 8).

Jak widzisz, w dążeniu do sprawowania kontroli eksperymentator musi przenieść swoje pomysły ze zgiełku prawdziwego świata do dość sterylnej przestrzeni laboratorium. W tym celu przeważnie konieczne jest obmyślenie sytuacji w bardzo niewielkim stopniu przypominającej tę z prawdziwego świata, pod której wpływem zrodził się pomysł. Tak naprawdę często się słyszy zarzuty, że eksperymenty laboratoryjne są nierealistycznymi, przekombinowanymi imitacjami kontaktów międzyludzkich i w ogóle nie oddają tego, co dzieje się tam, w prawdziwym świecie. Jak trafna jest to krytyka?

Być może najlepszym sposobem udzielenia odpowiedzi na to pytanie będzie szczegółowe przeanalizowanie jednego eksperymentu laboratoryjnego, z uwzględnieniem jego zalet i wad, a także alternatywnego, bardziej realistycznego podejścia, które można by zastosować do zbadania tego samego zagadnienia. Eksperyment inicjacyjny, który przeprowadziłem we współpracy z Judsonem Millsem⁶, doskonale się do tego nadaje, ponieważ zawiera mnóstwo zalet i wad laboratorium. Przypominasz sobie może, że Mills i ja założyliśmy, iż ludzie będą lubić coś bardziej, jeśli doświadczyli przykrości, by to dostać. Zaprojektowaliśmy i przeprowadziliśmy eksperyment laboratoryjny, w którym pokazaliśmy, że ludzie wkładający duży wysiłek (przechodzący ciężką inicjację), by zostać członkiem grupy, lubili ją bardziej niż ci, którzy

dołączyli do niej bez wysiłku lub męcząc się tylko trochę. Oto, jak skonstruowaliśmy eksperyment.

Eksperyment Aronsona–Millsa z bliska

W badaniu uczestniczyły 63 studentki, które na ochotnika zgłosiły się do udziału w kilku dyskusjach poświęconych psychologii seksu. Każda studentka była badana indywidualnie. Na początku wyjaśniałem, że analizuję „dynamikę procesu dyskusji grupowej”. Mówiłem też, że temat dyskusji nie ma dla mnie znaczenia, ale ponieważ większość ludzi jest zainteresowana seksem, wybrałem właśnie to zagadnienie, żeby zapewnić sobie wielu chętnych do udziału w badaniu. Wyjaśniłem również, że w związku z wyborem seksu jako tematu dyskusji napotkałem na poważny problem – wielu ludzi ujawniło nieśmiałość i trudności z dyskutowaniem o tym w grupie. Ponieważ każda przeszkoda w przebiegu dyskusji może poważnie zakłócić wyniki lub wręcz je unieważnić, muszę wiedzieć, czy kobiety mają jakiegokolwiek opory przed publiczną rozmową o seksie. Wszystkie kobiety po wysłuchaniu tego wstępu oznajmiły, że nie mają takich trudności.

Te skomplikowane instrukcje były wstępem do tego, co miało się wydarzyć. Do tego momentu instrukcje były takie same dla wszystkich uczestniczek. Teraz nadszedł czas na zapewnienie im w różnych warunkach eksperymentalnych odmiennych doświadczeń – które naszym zdaniem (eksperymentatorów) miały odpowiadać za wystąpienie różnicy.

Wcześniej losowo przypisaliśmy uczestniczki do jednego z trzech warunków: (1) jedna trzecia zostanie poddana trudnej inicjacji; (2) jedna trzecia przejdzie łagodną inicjację; (3) jedna trzecia w ogóle nie zostanie poddana procedurze inicjacyjnej. W warunku bez inicjacji po prostu mówiłem badanym, że mogą teraz dołączyć do grupy dyskusyjnej.

W warunkach trudnej i łagodnej inicjacji poinformowałem każdą uczestniczkę, że ponieważ koniecznie muszę mieć pewność co do jej możliwości otwartego dyskutowania o seksie, opracowałem narzędzie screeningowe – test zakłopotania – któremu teraz ją poddam. Test był inicjacją. W warunku trudnej inicjacji miał charakter bardzo zawstydzający. Wymagał, aby kobieta wypowiedziała listę 12 obscenicznych słów oraz przeczytała na głos dwa szczegółowe opisy aktywności seksualnej zaczerpnięte ze współczesnych powieści. (To może dziś wcale nie brzmieć jak „trudna” inicjacja, ale proszę, uwierz mi, kiedy robiliśmy to badanie, a ze współczesnej perspektywy było to bardzo dawno temu, wypowiedzanie tych słów na głos było torturą). Łagodna inicjacja wymagała przeczytania na głos listy słów wprowadzających związanych z seksem, ale nieobscenicznych.

Trzy warunki, do których przypisaliśmy uczestniczki, składały się w tym badaniu na **zmienną niezależną** (*independent variable*). Celem każdego badacza projektującego i przeprowadzającego eksperyment jest określenie, czy **to, co dzieje się z uczestnikami**, wpływa na ich reakcje. Naszym celem było ustalenie, czy trudność inicjacji – zmienna niezależna – wywoływała systematyczne różnice w zachowaniu uczestniczek. Czy kobiety, które musiały przejść przez ciężką inicjację, będą się zachowywać inaczej niż te, które przeszły procedurę łagodną lub nie były jej wcale poddane?

Ale zachowywać się inaczej pod jakim względem? Po inicjacji każda uczestniczka mogła podsłuchać dyskusję prowadzoną przez członków grupy, do której właśnie dołączyła. Żeby mieć pod kontrolą treść tego materiału, posłużyliśmy się nagraniem, natomiast kobiety poinformowaliśmy, że przysłuchują się dyskusji na żywo. W ten sposób zyskaliśmy pewność, że wszystkie uczestniczki – niezależnie od tego, czy przeszły ciężką czy łagodną inicjację, bądź w ogóle jej nie doświadczyły –

słyszały tę samą dyskusję grupową. Dyskusja była tak niebywale nudna i nieciekawa, jak tylko udało nam się to wymyślić. Ludzie na nagraniu mówili z długimi przerwami, w komunikacji było mnóstwo wahania się, szukania słów, pauz, niedokończonych zdań i niewyraźnych wypowiedzi na temat wtórnych charakterystyk płciowych niższych zwierząt – zmian upierzenia u ptaków, zawiłości tańca godowego niektórych pajaków itp.

Pod koniec nagrania wróciłem do uczestniczek z zestawem skal do oceniania i poprosiłem każdą z nich o ocenę, jak interesująca i wartościowa była dyskusja. Ta reakcja nazywana jest **zmienną zależną** (*dependent variable*), ponieważ dość dosłownie zakłada się, że „zależy” od konkretnego warunku eksperymentalnego, do którego przypisano osobę badaną. Zmienna zależna jest właśnie tym, co mierzy eksperymentator, by określić efekty zmiennej niezależnej. Krótko mówiąc, jeżeli zmienna niezależna jest **przyczyną**, zmienna zależna jest **skutkiem**.

Otrzymane rezultaty potwierdziły naszą hipotezę: kobiety, które przeszły łagodną inicjację lub nie miały jej wcale, oceniały dyskusję grupową dokładnie tak, jak na to zasługiwała – jako nudną. Jednakże kobiety, które przeżyły zakłopotanie, by dostać się do grupy, uznały ją za prawdziwie ekscytującą. Pamiętaj, że wszystkie studentki oceniały dokładnie tę samą dyskusję.

Po co robić eksperymenty?

Projektowanie i przeprowadzanie tego eksperymentu było procesem pracochłonnym. Spędziliśmy z Millsem setki godzin, planując, wymyślając wiarygodną sytuację, pisząc scenariusz nagrania dyskusji grupowej (to akurat było zabawne!), przesłuchując aktorów odgrywających członków grupy, projektując procedurę inicjacyjną i narzędzia pomiarowe, rekrutując wolontariuszy do udziału w badaniu, robiąc pilotaż całej procedury,

przeprowadzając eksperyment z uczestniczkami i wyjaśniając później każdej z nich, o co tak naprawdę chodziło (powód, dla którego udawaliśmy, po co to wszystko i czego mamy nadzieję się z tego dowiedzieć). Odkryliśmy, że ludzie przechodzący ciężką procedurę inicjacyjną, by dołączyć do grupy, lubili ją zdecydowanie bardziej niż ci, którzy albo nie przeszli żadnej inicjacji, albo jej łagodną formę.

Z pewnością musi być prostszy sposób! I jest. Mogłeś dostrzec podobieństwo naszej procedury eksperymentalnej z innymi inicjacjami, choćby organizowanymi przez niektóre bractwa w college'ach czy ekskluzywne kluby lub organizacje. Dlaczego nie wykorzystaliśmy prawdziwych sytuacji, co jest nie tylko łatwiejsze do badania, lecz także o wiele bardziej dramatyczne i realistyczne? Przyjrzyjmy się korzyściom. Prawdziwe inicjacje mogą być poważniejsze (to znaczy mogą mieć większy wpływ na członków); nie musielibyśmy wkładać tyle wysiłku w stworzenie sytuacji grupowej, którą uczestnicy uznaliby za wiarygodną. Kontakty społeczne dotyczyłyby prawdziwych ludzi, a nie samych głosów odtwarzanych z nagrania. Moglibyśmy wyeliminować problem etyczny wynikający z konieczności wprowadzania badanych w błąd oraz ze stworzenia trudnego i nieprzyjemnego doświadczenia w imię nauki. I wreszcie, wszystko dałoby się zrobić w ułamku czasu, jaki poświęciliśmy na przeprowadzenie eksperymentu.

A zatem patrząc pobieżnie na korzyści z sytuacji naturalnej, moglibyśmy uznać, że Mills i ja mielibyśmy o wiele prostsze zadanie, gdybyśmy się zdecydowali badać istniejące bractwa. Oto, jak moglibyśmy to zrobić. Moglibyśmy ocenić procedury inicjacyjne każdego z nich pod kątem poziomu trudności i później porozmawiać z członkami. Gdyby ci, którzy przeszli ciężką inicjację, bardziej lubili swoje bractwo niż ci poddani procedurze łagodnej lub którzy nie doświadczyli jej wcale, nasza

hipoteza zyskałaby potwierdzenie. Czy aby na pewno? Przyjrzyjmy się nieco bliżej, dlaczego ludzie zwracają sobie głowę przeprowadzaniem eksperymentów.

Gdy poprosiłem studentów o wymienienie najważniejszej charakterystyki eksperymentu laboratoryjnego, zdecydowana większość odparła: „kontrola”. Eksperymenty mają tę przewagę, że kontrolują środowisko i zmienne, dzięki czemu możliwe jest dokładne analizowanie efektów każdej z nich. Zabierając naszą hipotezę do laboratorium, wspólnie z Millsem wyeliminowaliśmy mnóstwo zmiennych zakłócających obecnych w prawdziwym świecie. Ciężka procedura inicjacyjna miała zawsze tę samą intensywność. Ten warunek byłby trudny do spełnienia, gdybyśmy sięgnęli po kilka bractw z podobną inicjacją. Dalej, dyskusja grupowa była identyczna dla wszystkich uczestników – w świecie rzeczywistym członkowie bractw ocenialiby bractwa różniące się od siebie. Zakładając, że znaleźlibyśmy różnice między bractwami z ciężką i łagodną procedurą inicjacyjną w zakresie tego, jak bardzo nowi członkowie lubią być ich częścią, skąd mielibyśmy wiedzieć, że jest to funkcja inicjacji, a nie różnic w poziomie lubienia, które już istniały u członków bractw? W eksperymencie jedyną różnicą był poziom trudności procedury inicjacyjnej, wiemy zatem, że każda różnica jest wynikiem tej procedury.

Znaczenie losowego przydziału do grup

Kontrola stanowi centralny aspekt eksperymentu laboratoryjnego, ale nie jest jego główną zaletą. Zaletą jeszcze ważniejszą jest bowiem możliwość losowego przypisania uczestników do różnych warunków eksperymentalnych. Oznacza to, że każda osoba ma równe szanse znalezienia się w każdym warunku badania. I tak naprawdę losowy

przydział uczestników do warunków jest podstawową różnicą między metodą eksperymentalną a podejściami nieeksperymentalnymi. Oto ogromna zaleta losowego przydziału ludzi do grup: każda zmienna, która nie jest gruntownie kontrolowana, ma w teorii rozkład normalny. Wynika z tego skrajnie niskie prawdopodobieństwo, że takie zmienne wpłyną w sposób systematyczny na uzyskane wyniki.

Do wyjaśnienia tej kwestii przyda nam się przykład. Załóżmy, że jesteś naukowcem i sformułowałeś hipotezę, jakoby mężczyźni, którzy się żenią z inteligentnymi kobietami, stawali się szczęśliwsi niż ci, którzy biorą sobie za żonę kobietę nie aż tak inteligentną. Jak ją przetestujesz? Załóżmy, że zaczniesz od znalezienia tysiąca mężczyzn, którzy ożenili się z inteligentnymi kobietami, i tysiąca takich, których wybranki nie są aż tak inteligentne, i dasz im wszystkim kwestionariusz szczęścia do wypełnienia. I oto patrzcie, i podziwiajcie, mężowie inteligentnych kobiet są szczęśliwsi od mężów kobiet mniej inteligentnych. Czy to oznacza, że bycie mężem inteligentnej kobiety czyni mężczyznę szczęśliwym? Nie. Być może szczęśliwi mężczyźni są bardziej czarujący, mają lepszy humor i łatwiej się z nimi dogadać, więc inteligentne kobiety wyszukują właśnie takich panów na mężów. Może zatem być tak, że bycie szczęśliwym prowadzi do tego, iż mężczyźni żenią się z inteligentnymi kobietami. Problemy na tym się nie kończą. Niewykluczone również, że istnieje jakiś trzeci czynnik odpowiedzialny za bycie szczęśliwym i poślubienie inteligentnej kobiety. Na przykład pieniądze. Być może bogactwo pomaga mężczyznom być szczęśliwymi i przyciąga inteligentne kobiety. Możliwie więc, że żaden z wymienionych kierunków zależności nie jest prawdziwy: ani szczęście nie sprawia, że mężczyźni żenią się z inteligentnymi kobietami, ani inteligentne kobiety nie uszczęśliwiają swoich mężów.

Problem jest jeszcze bardziej złożony, ponieważ zazwyczaj nie mamy bladego pojęcia, czym może być ów trzeci czynnik. W przypadku badania szczęśliwości może to być zamożność. Niewykluczone jednak również, że mężczyźni są szczęśliwi za sprawą dojrzałej osobowości i to ona czyni ich atrakcyjnymi dla inteligentnych kobiet. Albo takt, sportowa sylwetka, władza, popularność, używanie właściwej pasty do zębów, bycie modnym lub każda inna z tysięcy charakterystyk, o których biedny badacz nie ma pojęcia i które zapewne nie przyjdą mu nawet do głowy. Jeśli jednak badacz przeprowadzi eksperyment, może losowo przydzielić uczestników do różnych warunków eksperymentalnych. I chociaż ta procedura nie eliminuje różnic związanych z którąkolwiek z tych zmiennych (pieniądze, takt, sportowa sylwetka czy ciuchy), neutralizuje je przez losowe rozłożenie w różnych warunkach eksperymentalnych. Losowy dobór uczestników sprawi, że we wszystkich będzie mniej więcej tyle samo mężczyzn bogatych, taktownych czy wysportowanych. I wtedy, kiedy znajdziemy różnice między poszczególnymi warunkami eksperymentalnymi, prawdopodobieństwo, że są one powodowane różnicami indywidualnymi w zakresie jakiegokolwiek pojedynczej charakterystyki, będzie bardzo małe, ponieważ wszystkie te charakterystyki miały takie same (lub niemal takie same) rozkłady we wszystkich warunkach eksperymentalnych.

Przyznaję, że ten konkretny przykład inteligentnych kobiet i ich szczęśliwych mężów niełatwo wpisuje się w ograniczenia laboratorium. Ale pofantazjujmy sobie trochę, jak moglibyśmy to zrobić, gdyby to było możliwe. W przypadku idealnym wzięlibyśmy 50 mężczyzn i losowo 25 z nich pożenilibyśmy z kobietami inteligentnymi, a 25 – z inteligentnymi trochę mniej. Kilka miesięcy później wrócilibyśmy do nich i poprosili o wypełnienie kwestionariusza szczęśliwości. Gdyby mężczyźni przypisani

do grupy inteligentnych żon byli szczęśliwsi od tych, którym przyszło poślubić kobiety mniej inteligentne, wiedzielibyśmy, kto odpowiada za ich szczęście – my! Krótko mówiąc, ich szczęścia nie można już tak łatwo przypisać taktowi, przystojności, pieniądзом czy władzy – zostały one bowiem losowo rozdzielone między grupami. Przyczyną szczęścia niemal na pewno są cechy ich żon.

Ten przykład to czysta fantazja. Nawet psychologowie społeczni muszą się powstrzymać przed aranżowaniem małżeństw dla celów naukowych! Ale to nie znaczy, że nie możemy testować ważnych, znaczących wydarzeń w kontrolowanych warunkach laboratoryjnych. Ta książka pełna jest takich przykładów. Przyjrzyjmy się jednemu z nich, żeby wyjaśnić zalety metody eksperymentalnej: korelacji między czasem spędzonym przez dzieci na oglądaniu przemocy w telewizji a ich skłonnością do wybierania agresywnych rozwiązań napotykanym problemom (zob. rozdział 6).

Czy to oznacza, że oglądanie agresji w telewizji powoduje, iż dzieci stają się agresywne? Niekoniecznie, choć to możliwe. To może również znaczyć, że agresywne dzieci po prostu lubią oglądać agresję i że byłyby równie agresywne, gdyby całymi dniami oglądały *Ulicę Sezamkową*. Widzieliśmy jednak, że pojawiło się paru eksperymentatorów, którzy udowodnili, iż oglądanie przemocy ją nasila⁷. Jak? Eksperymentatorzy losowo przydzielili kilkoro dzieci do sytuacji, w której oglądały odcinek pełnego przemocy telewizyjnego serialu – w którym przez 25 minut ludzie się nawzajem biją, okładają pięściami, gryzą i zabijają. W warunkach kontrolnym losowo przypisane dzieci, również przez 25 minut, oglądały wydarzenie sportowe. Kluczowa sprawa: każde dziecko miało takie same szanse trafić do grupy oglądającej brutalny film albo film bez przemocy. Dlatego wszelkie różnice w zakresie predyspozycji osobowościowych zostały w obu warunkach eksperymentalnych zneutralizowane. I tak oto

rezultat, że dzieci oglądające brutalny film były później bardziej agresywne niż te oglądające uprzednio program sportowy, dość mocno sugeruje, że oglądanie przemocy prowadzi do przemocy.

Może sobie przypominasz, że właśnie na tym polegał problem z oceną programu kształcenia więźniów, który opisałem na początku tego rozdziału. Więźniowie, którzy na ochotnika zgłosili się do programu, byli zapewne pod wieloma względami inni od tych, którzy się nie zapisali, dlatego porównywanie odsetka recydywy tych dwóch grup było mylące. Takie porównanie było oszustwem, miało pokazać program jako skuteczniejszy niż w rzeczywistości. Jak możesz rozwiązać taki problem? Jednym ze sposobów byłoby przyciągnięcie do programu liczby ochotników dwukrotnie przekraczającej liczbę miejsc. Wtedy możesz losowo wybrać połowę ochotników do programu, druga połowa będzie grupą kontrolną. Jeżeli dobór będzie naprawdę losowy, porównywanie odsetka recydywy w tych dwóch grupach dostarczy ci wartościowych danych.

Powróćmy do eksperymentu inicjacyjnego. Gdybyśmy przeprowadzili ankietę i odkryli, że członkowie bractw wymagających trudnej procedury inicjacyjnej lubią się bardziej niż ci w bractwach z łagodną inicjacją, mielibyśmy dowody, iż poziomy uciążliwości inicjacji i wzajemnej sympatii wobec członków są dodatnio skorelowane. Znaczy to, że im trudniejsza inicjacja, tym bardziej członek bractwa będzie lubił swoich „braci”. Nieważne, jak wysoko skorelowane są te dwie zmienne – biorąc pod uwagę same tylko dane z ankiety, nie możemy wnioskować, że trudna inicjacja powoduje, iż lubi się grupę. Wszystko, o czym możemy wnioskować na podstawie takiej ankiety, to powiązanie obu tych czynników.

Jest możliwe, że dodatnia korelacja między trudną procedurą inicjacyjną a sympatią wobec członków bractwa istnieje nie dlatego, że

ciężkie inicjacje sprawiają, iż bardziej się lubi członków takiej grupy, ale z powodów dokładnie odwrotnych. Może być tak, że duży urok grupy jest przyczyną ciężkich inicjacji. Jeżeli jej członkowie postrzegają się jako towarzyską śmietankę, mogą chcieć utrzymywać tę sytuację, pozostając grupą elitarną. I mogą próbować utrzymać elitarną pozycję, wymagając trudnej procedury inicjacyjnej, mającej zniechęcić tych mniej zmotywowanych. Tylko na podstawie danych ankietowych nie możemy wnioskować, że to wyjaśnienie jest błędne i że trudne inicjacje faktycznie prowadzą do silniejszej sympatii. Te dane nie dają nam podstaw do dokonania wyboru, ponieważ nie mówią nic o zależnościach przyczynowo-skutkowych.

Co więcej, jak już widzieliśmy, trzecia zmienna może wywoływać **zarówno** ciężkie inicjacje, **jak i** większą sympatię. Kto chciałby organizować trudne inicjacje lub w nich uczestniczyć? Cóż, oczywiście osoby o silnych skłonnościach sadomasochistycznych. Mogą się lubić nie tyle ze względu na procedurę inicjacyjną, ile z uwagi na to, że „ciągnie swój do swego” i osoby do siebie podobne często się lubią. I chociaż może to brzmieć jak nieco kosmiczne wyjaśnienie, jest z całą pewnością możliwe. Jeszcze bardziej stresujące dla badacza są niezliczone inne wyjaśnienia, które nawet nie przychodzą nam do głowy. Metoda eksperymentalna, oparta na losowym przydziale do grup eksperymentalnych eliminuje wszystkie te kłopoty za jednym zamachem. Sadomasochiści w tym eksperymencie mają takie same szanse znaleźć się w warunku bez inicjacji, jak i w tym z trudną procedurą inicjacyjną. W badaniu prowadzonym w realnym świecie wszyscy wpisaliby się do grupy z ciężką inicjacją, tym samym sprawiając, że uzyskane wyniki byłyby nieinterpretowalne.

Wyzwania związane z eksperymentami w psychologii społecznej

Nie wszystko w świecie eksperymentów jest takie piękne. Ich przeprowadzaniu towarzyszy kilka poważnych problemów. Kontrola jest jedną z głównych zalet eksperymentu, a jednak całkowita kontrola środowiska uczestników nie jest możliwa. Jednym z powodów, dla których wielu psychologów woli pracować ze szczurami zamiast z ludźmi, jest to, że w przypadku szczurów możliwe jest kontrolowanie niemal wszystkiego, co dzieje się z uczestnikami badania od narodzin po koniec eksperymentu: klimatu, diety, ćwiczeń fizycznych, stopnia ekspozycji na kontakty z towarzyszami zabaw, braku traumatycznych doświadczeń i tak dalej. Psychologowie społeczni nie trzymają ludzkich uczestników w klatkach, by kontrolować ich doświadczenia. Chociaż dzięki temu świat uczestników jest szczęśliwszy, to jednak ceną jest bardziej niechlujna nauka.

Kontrola kontra wpływ

Kontrola jest nadal ograniczana przez fakt, że ludzie różnią się od siebie na niezliczone subtelne sposoby. Psychologowie społeczni starają się wypowiadać na temat tego, co ludzie robią. Mamy oczywiście na myśli, co większość ludzi robi przez większość czasu w określonym zestawie okoliczności. W takim zakresie, w jakim niezmierzone różnice indywidualne są obecne w wynikach, nasze wnioski nie mogą być precyzyjne w odniesieniu do wszystkich ludzi. Różnice postaw, wartości, zdolności, cech osobowości i niedawnych doświadczeń mogą wpłynąć na ich reakcje w eksperymencie. Co za tym idzie – nawet nasza zdolność kontrolowania samej sytuacji eksperymentalnej nie sprawi, że identyczna sytuacja będzie miała identyczny wpływ na każdą osobę.

Co więcej, jeżeli uda nam się poddać warunki eksperymentu tak rygorystycznej kontroli, aby były dokładnie identyczne dla każdego uczestnika, ryzykujemy stworzenie sytuacji tak sterylnej, że uczestnicy nie będą traktowali jej poważnie. Słowo „sterylne” ma przynajmniej dwa znaczenia: (1) wolny od zarazków i (2) bezpłodny, jałowy. Eksperymentator powinien dążyć do uczynienia eksperymentu tak „wolnym od zarazków”, jak tylko jest to możliwe, i jednocześnie zapewnić, by nie stał się „jałowy” czy nierealistyczny dla uczestników. Jeżeli ci nie uznają go za interesujący i absorbujący, istnieją spore szanse, że ich reakcje nie będą spontaniczne i tym samym uzyskane rezultaty okażą się bezwartościowe.

Oprócz zapewnienia kontroli zatem eksperyment musi **oddziaływać** na uczestników. Muszą traktować go poważnie i się zaangażować, inaczej bowiem nie wpłynie znacząco na ich zachowanie. Trudność dla psychologów społecznych polega na tym, że te dwa zasadnicze czynniki, wpływ i kontrola, często działają w przeciwnych kierunkach: gdy jeden rośnie, drugi maleje. Dylemat, przed którym stają eksperymentatorzy, dotyczy tego, jak maksymalizować wpływ na uczestników bez jednoczesnego poświęcania kontroli nad sytuacją. Rozwiązanie wymaga nie lada kreatywności i pomysłowości podczas projektowania i konstruowania sytuacji eksperymentalnych. I to prowadzi nas do problemu realizmu.

Realizm

Nieco wcześniej w tym rozdziale wspomniałem, że częsta krytyka eksperymentów laboratoryjnych dotyczy ich sztuczności i przekombinowanego naśladownictwa rzeczywistego świata – tego, że nie są „realne”. Co mamy na myśli, mówiąc „realne”? Kilka lat temu, pisząc na

temat metody eksperymentalnej, Carlsmith i ja⁸ staraliśmy się doprecyzować definicję realności. Zakładaliśmy, że eksperyment może być realistyczny na dwa sposoby: po pierwsze, jeśli oddziałuje na uczestników, zmusza ich do poważnego potraktowania sprawy i angażuje w procedury – wtedy możemy powiedzieć, że udało nam się osiągnąć **realizm eksperymentalny**. Po drugie, jeśli eksperyment laboratoryjny przypomina wydarzenia często przytrafiające się ludziom w codziennym życiu, możemy powiedzieć, że osiągnęliśmy **realizm życiowy**. Często właśnie pomieszanie tych dwóch rodzajów realizmu jest źródłem krytyki, że eksperymenty są sztuczne i bezwartościowe, ponieważ nie odzwierciedlają prawdziwego świata.

Różnicę między tymi dwoma rodzajami realizmu można przedstawić na przykładzie badania, które cechuje duży realizm eksperymentalny, ale mały realizm życiowy. Przypomnij sobie badanie Stanleya Milgrama, omówione w rozdziale 4, w którym każdy uczestnik proszony był o aplikowanie coraz silniejszych wstrząsów elektrycznych innej osobie rzekomo podłączonej do aparatury elektrycznej w sąsiednim pomieszczeniu. Tak szczerze, jak często w codziennym życiu jesteśmy proszeni o rażenie prądem innych ludzi? To wszystko było nierealistyczne, ale tylko w sensie życiowym. Czy procedura odznaczała się realizmem eksperymentalnym – to znaczy, czy uczestnicy wkręcili się w nią, potraktowali poważnie, czy miała na nich wpływ, stała się w danym momencie częścią ich realnego świata? Czy może jedynie udawali, nie traktowali swoich działań poważnie, tylko odgrywali role i wszystko było im obojętne? Milgram donosi, że jego uczestnicy doświadczali sporej dawki napięcia i dyskomfortu. Pozwolę mu opisać, jego słowami, jak wyglądał przeciętny uczestnik:

Obserwowałem dojrzałego i początkowo opanowanego biznesmena, który wchodził do laboratorium uśmiechnięty i pewny siebie. W ciągu 20 minut zostawał zredukowany do drżącego, jękającego się wraku człowieka, który szybkimi krokami zbliżał się do załamania

nerwowego. Nieustannie pociągał się za ucho i wykręcał dłonie. W pewnym momencie uderzył pięścią we własne czoło i wymamrotał: „Boże, niech to się skończy”. A mimo to reagował na każde słowo eksperymentatora i był posłuszny do samego końca⁹.

To nie przypomina zachowania człowieka w nierealistycznej sytuacji. Wszystko, co się działo z uczestnikami eksperymentu Milgrama, było realne, nieważne, że nie przytrafiało im się w codziennym życiu. Dlatego można bezpiecznie założyć, że wyniki tego eksperymentu są całkiem sensownym wskaźnikiem tego, jak zareagowaliby ludzie, gdyby coś podobnego przydarzyło im się w realnym świecie.

Wprowadzanie w błąd

Nie sposób przecenić znaczenia realizmu eksperymentalnego. Najlepszą metodą osiągnięcia tej zasadniczej właściwości jest stworzenie środowiska, które będzie dla uczestników absorbujące i interesujące. Równocześnie często pojawia się potrzeba ukrycia prawdziwego celu badania. Skąd ta potrzeba ukrywania prawdziwych zamiarów badaczy?

Na początku tej publikacji wskazałem, że niemal każdy jest psychologiem społecznym-amatorem, w tym znaczeniu, że wszyscy żyjemy w świecie społecznym i nieustannie formułujemy hipotezy na temat tego, co się nam przytrafia. I dokładnie to samo dotyczy osób biorących udział w naszych eksperymentach. Ponieważ zawsze chcą ustalić, co się dzieje, to gdyby wiedziały, o co chodzi, mogłyby zachowywać się spójnie z własnymi hipotezami – zamiast w sposób dla siebie naturalny i zwyczajowy. Dlatego eksperymentatorzy starają się ukryć przed uczestnikami prawdziwy charakter badania. A ponieważ niemal zawsze mamy do czynienia z inteligentnymi dorosłymi, nie należy to do zadań łatwych. Jest jednak absolutnie niezbędne w większości eksperymentów, jeśli chcemy mieć szanse na uzyskanie trafnych i rzetelnych danych.

Wymóg ten stawia psychologów społecznych w sytuacji reżysera, który organizuje plan filmowy, nie mówiąc aktorowi, o co chodzi w filmie. Takie scenariusze nazywane są instrukcją maskującą i tworzone są w celu zwiększania realizmu eksperymentalnego przez wytworzenie sytuacji, w której uczestnik może zachowywać się naturalnie, bez zahamowań wynikających z wiedzy, które elementy jego zachowania podlegają analizie. Na przykład w badaniu inicjacyjnym Aronsona i Millsa mówiliśmy uczestniczkom, że są poddawane testowi zakłopotania, żeby określić ich zdolność do udziału w grupie dyskutującej na temat psychologii seksu – to była instrukcja maskująca. Wprowadzenie w błąd w najczystszej postaci. W rzeczywistości poddawaliśmy uczestniczki inicjacji, żeby zobaczyć, jaki – jeśli w ogóle – wpływ będzie to miało na poziom lubienia grupy. Gdyby uczestniczki знаły cel badania, zanim wzięły w nim udział, jego wyniki byłyby całkowicie pozbawione znaczenia.

Tak naprawdę badacze analizujący to zagadnienie wykazali, że jeśli uczestnicy znają prawdziwy cel eksperymentu, nie zachowują się naturalnie, ale starają się działać albo w sposób ukazujący ich w dobrym świetle, albo tak, aby „pomóc” eksperymentatorowi uzyskać takie wyniki, jakich – w ich mniemaniu – potrzebuje. Dla eksperymentatora obie te wersje są katastrofą. Przeważnie udaje mu się ukrócić pragnienie niesienia pomocy uczestników, trudniej poradzić sobie z potrzebą pokazania się w korzystnym świetle. Większość ludzi nie chce być postrzegana jako uległa, słaba, nienormalna, konformistyczna, nieatrakcyjna, głupia czy szalona. Dlatego jeśli tylko będzie okazja dowiedzieć się, o co chodzi eksperymentatorowi, większość postara się dobrze wypaść i robić to, co jest jej zdaniem „normalne”. Na przykład w eksperymencie specjalnie zaprojektowanym w celu zbadania tego zjawiska¹⁰, gdy wspólnie ze

współpracownikami mówiliśmy uczestnikom, że konkretny wynik będzie wskazywał na posiadanie przez nich korzystnej cechy osobowości, robili co w ich mocy, by osiągać właśnie ten wynik, zdecydowanie częściej niż wtedy, kiedy informowaliśmy, że wskazuje on na cechę negatywną. I chociaż takie zachowanie jest ze wszech miar zrozumiałe, przeszkadza w uzyskiwaniu znaczących rezultatów. Dlatego eksperymetatorzy stają przed koniecznością wprowadzania uczestników w błąd co do prawdziwej natury eksperymentu.

Zilustrujmy to, wracając do klasycznego eksperymentu nad zjawiskiem konformizmu autorstwa Solomona Ascha¹¹. Przypomnij sobie, że w tym badaniu student otrzymywał łatwe zadanie oceniania względnej długości paru odcinków linii prostych. Kilku innych studentów, będących współpracownikami eksperymentatora, celowo podawało błędną ocenę. W tej sytuacji znaczna liczba uczestników poddawała się niejawnej presji grupy i również komunikowała nieprawidłowe rozwiązanie. Uczestnicy byli wprowadzani w błąd: myśleli, że biorą udział w eksperymencie dotyczącym postrzegania, ale w rzeczywistości dotyczył on konformizmu. Czy wprowadzenie w błąd było konieczne? Tak uważam. Wyobraźmy sobie eksperyment bez instrukcji maskującej i eksperymentatora, który mówi: „Interesuje mnie sprawdzenie, czy ulegniesz presji grupy”, a potem wyjaśnia przebieg eksperymentu. Zgaduję, że oparłbyś się presji. Moim zdaniem w takiej sytuacji niemal nikt by jej nie uległ, ponieważ konformizm uznawany jest za słabość, coś wyjątkowo nieatrakcyjnego. Do jakich wniosków doszedłby eksperymentator? Że ludzie są nonkonformistami? Taka konkluzja byłaby błędna, a eksperyment bez sensu.

W eksperymentach Milgrama nad posłuszeństwem około 65% przeciętnych obywateli było gotowych do zaaplikowania silnego wstrząsu

elektrycznego drugiemu człowiekowi w odpowiedzi na polecenie eksperymentatora. Każdego roku, kiedy opisuję tę sytuację eksperymentalną studentom na zajęciach i pytam, czy podporządkowaliby się takiemu poleceniu, tylko 1% odpowiada twierdząco. Czy to oznacza, że moi studenci są sympatyczniejsi od uczestników eksperymentu Milgrama? Nie sędzę. Uważam, że pokazuje to ludzką potrzebę, by wszędzie tam, gdzie to możliwe, pokazywać się w korzystnym świetle. Gdyby zatem Milgram **nie** wprowadził uczestników w błąd, uzyskałby wyniki najzwyczajniej nieodzwierciedlające zachowań ludzi przekonanych, że biorą udział w rzeczywistej sytuacji. Gdybyśmy dali ludziom możliwość zajęcia miejsca w wygodnym fotelu, zrelaksowania się i zgadywania, jak zachowaliby się w określonych sytuacjach, otrzymalibyśmy obraz tego, jakimi chcieliby być, a nie tego, jacy są.

Problemy z replikacją

Badania naukowe nie kończą się wraz z eksperymentem. Rzadko kiedy pojedynczy eksperyment, nawet taki idealnie zaprojektowany i dający piękne, jednoznaczne wyniki, przynosi ostateczną odpowiedź. Kolejny krok w procesie naukowym stanowi **replikacja** – pierwotne badanie jest powtarzane przez innych naukowców w innych laboratoriach. Replikacja pomaga doprecyzować badania, określić warunki, w których znajdują zastosowanie, i te, w których go nie znajdują, a także do kogo w największym stopniu się odnoszą – na przykład czy dana prawidłowość występuje tylko u młodych dorosłych, Amerykanów i studentów, czy również u ludzi starszych, Europejczyków i pracowników fizycznych? Replikacja pozwala ponadto ustalić, czy zjawisko jest mocne i trwałe czy to raczej fuks. Jeżeli naukowcy nie są w stanie powtórzyć oryginalnych

wyników, musi chodzić o jedną z dwóch możliwości: nie wykonali replikacji dokładnie lub właściwie albo oryginalne wnioski badawcze były ograniczone lub błędne.

Nieco wcześniej w tym rozdziale pisałem, że przeprowadzenie dobrego eksperymentu jest kwestią zarówno sztuki, jak i nauki. Gdy razem ze współpracownikami robiliśmy na przykład eksperymenty dotyczące dysonansu poznawczego, mnóstwo czasu poświęcałem na to, by wszystko właściwie zadziało – pracując niczym reżyser filmowy i jednocześnie naukowiec prowadzący badania. Część „nauki” jest łatwiejsza do replikacji niż część „sztuki”. Ostatecznie mogę zjeść doskonały suflet w restauracji i być pod takim wrażeniem dzieła szefa kuchni, że natychmiast kupię jego książkę kucharską z opisem, jak przygotować idealny suflet. Mogę użyć jego przepisu i spróbować „zreplikować” jego dzieło, ale zapewniam cię, że suflet w moim wykonaniu będzie wyglądał (i smakował) bardziej jak cegła niż jak puszysty wypiek mistrza kuchni. Teorie i procedury przypominają przepisy. Czasem nieudana replikacja wynika ze złej techniki czy błędnego odczytania przepisu, nie zaś z nieprawdziwości hipotezy.

Zdarza się, że replikacja pozwala wychwycić błąd w pierwotnej procedurze eksperymentalnej albo w sposobie analizy danych czy nawet wskazać niecelowe zniekształcenia. Pewne dobrze przeprowadzone, wręcz doskonałe badanie z lat 70. XX wieku wykazało, że noworodki naśladują ekspresje mimiczne dorosłych – na przykład gdy eksperymentator wyciągał język, dziecko robiło to samo – co sugerowało wrodzoną zdolność do naśladownictwa. Jednakże o wiele lepiej kontrolowany eksperyment przeprowadzony niedawno pokazał, że ta umiejętność imitacji jest wyuczona i zaczyna się w wieku około sześciu miesięcy¹².

I wreszcie, czasem replikacja się nie powiedzie, lecz w trakcie jej przeprowadzania uda się ujawnić nieznany wcześniej, brakujący składnik

o zasadniczym znaczeniu dla badania pierwotnego, ale nieobecny w tym drugim. Pomyśl o badaniu, w którym uczniowie z grup mniejszościowych pisali eseje na temat ważnych osobistych wartości i później dostawali lepsze oceny niż uczniowie z grupy kontrolnej, którzy pisali eseje o wartościach innych ludzi¹³. To był niesamowity rezultat, pojawiło się więc wiele prób replikacji i tylko niektóre z nich zakończyły się sukcesem. Czy to oznacza, że oryginalne badanie było błędne? Ani trochę. Okazuje się, że taka interwencja po prostu nie sprawdza się w każdej szkole. Replikacja udaje się wyłącznie wtedy, kiedy jest dokonywana w szkole, w której uczniowie z grup mniejszościowych czują wobec siebie silne uprzedzenia¹⁴.

Dzięki mediom społecznościowym pojawił się nowy problem dotyczący wszystkich obszarów naukowych: wiele „gorących” rezultatów badawczych zyskuje dziś natychmiastową uwagę (często po prezentacji w *TED talk*) – i później gwałtownie stygnie, gdy inni naukowcy podejmują się replikacji. Oto kilka przykładów badań, które stały się wiralem, a jednak nie doczekały się potwierdzenia od innych eksperymentatorów: czytanie listy słów związanych z wiekiem wyzwala obrazy „starych ludzi” i sprawia, że młodzi zaczynają chodzić wolniej; mycie rąk zmniejsza poczucie winy; praca w pomieszczeniu z wielkim plakatem przedstawiającym wpatrzona w ciebie oczy sprawia, że jesteś uczciwszy; wąchanie oksytocyny – „hormonu przytulania” – zwiększa twoją empatię; trzymanie kubka z gorącą kawą sprawia, że czujesz się bardziej kochany. Jednym z najpopularniejszych badań było to dotyczące rzekomej „pozycji mocy”: położenie dłoni na biodrach i poszerzenie pozycji miało czynić ludzi śmielszymi i pewniejszymi siebie, a nawet podnosić stężenie testosteronu. Chwilę po uzyskaniu tych wyników jeden z badaczy napisał bestsellerową książkę i wygłosił wykład w TEDzie, który stał się jednym

z najczęściej oglądanych w historii tegoż – *Your Body Language Shapes Who You Are* (Twoja mowa ciała kształtuje to, kim jesteś). (Pomysł stał się **tak** popularny, że wcale bym się nie zdziwił, gdyby miliony ludzi na całym świecie rozpoczynały swój dzień od stawania przed wielkim lustrem w pozycji Wonder Woman). Niestety większość bardzo licznych replikacji nie pozwoliła uzyskać znaczących wyników, zwłaszcza w odniesieniu do stężenia testosteronu i trwałości efektu. Joseph Simmons i Uri Simonsohn¹⁵ przeprowadzili analizę statystyczną 33 opublikowanych później badań, w których wykorzystano znacznie większe próby niż w badaniu oryginalnym, i doszli do wniosku, że „istniejące dowody są zbyt słabe, by [...] nakłaniać ludzi do przybierania pozycji mocy w celu poprawy swojego życia”.

Dzisiaj niestety otacza nas mnóstwo poppsychologicznych „odkryć” przykuwających uwagę opinii publicznej, które później nie są w stanie sprostować próbie replikacji¹⁶. To jednak nie dowodzi, że podstawowe **metody** eksperymentów w psychologii społecznej są złe – znaczy tylko, że nauka się rozwija tak, jak powinna, korygując błędy i doskonaląc te rezultaty, które wytrzymują próby. Oznacza jednak także, iż opinia publiczna powinna uważać na sensacyjne, nieprawdopodobne czy uproszczone wyniki i pytać, czy zostały zreplikowane.

Problemy etyczne

Wykorzystywanie wprowadzania w błąd może być najlepszą (a często jedyną) drogą do uzyskania użytecznych informacji o ludzkich zachowaniach w złożonych sytuacjach, niemniej stawia eksperymentatora przed trzema problemami etycznymi:

1. Okłamywanie ludzi jest po prostu nieetyczne. Czy w dzisiejszym świecie fake newsów i bezczelnych kłamstw opowiadanych nam przez polityków naukowcy mają prawo dokładać się do tego zaśmiecenia oszustwami, które już nas otacza?
2. Wprowadzanie w błąd przeważnie prowadzi do naruszenia prywatności. Jeśli uczestnicy nie wiedzą, co tak naprawdę interesuje eksperymentatora, nie są w stanie udzielić świadomej zgody. Na przykład w eksperymencie Ascha niektórzy studenci mogliby nie wyrazić zgody na uczestnictwo, gdyby wiedzieli wcześniej, że Asch był zainteresowany badaniem ich skłonności konformistycznych, a nie osądów percepcyjnych.
3. Procedury eksperymentalne często obejmują nieprzyjemne doświadczenia, takie jak ból, nuda, lęk czy zawstydzenie.

Problemy etyczne pojawiają się także wtedy, kiedy wprowadzanie w błąd nie jest stosowane, a procedury eksperymentalne wcale nie są ekstremalne. Czasem nawet pozornie zupełnie nieszkodliwa procedura może bardzo mocno wpłynąć na kilku uczestników, w sposób, którego nie są w stanie przewidzieć nawet najwrażliwsi i najbardziej troskliwi eksperymentatorzy. Weźmy serię eksperymentów dotyczących „dylematów społecznych”, przeprowadzoną przez Robyna Dawesa, Jeanne McTavish i Harriet Shaklee¹⁷. Zazwyczaj uczestnicy stają przed decyzją, by albo współpracować z partnerem, albo grać na siebie. Jeśli wszyscy współpracują, każdy zyskuje finansowo; ale jeśli przynajmniej jeden z graczy wybierze własny interes, otrzyma wysoką wypłatę, ci zaś, którzy zdecydowali się współpracować, będą stratni. Odpowiedzi są anonimowe i takie pozostają przez całe badanie. Zasady gry są szczegółowo wyjaśniane wszystkim uczestnikom na samym początku eksperymentu. I nie ma

żadnego wprowadzania w błąd. Scenariusz wydaje się wystarczająco nieszkodliwy.

Aż tu 24 godziny po jednej z sesji eksperymentalnych do badacza zadzwonił mężczyzna. Był w swojej grupie jedyną osobą, która zdecydowała się zagrać na siebie, i wygrał 190 dolarów. Chciał zwrócić pieniądze i podzielić je na wszystkich pozostałych graczy (którzy współpracowali i wygrali dolara na głowę). Jak powiedział, czuł się okropnie ze swoim chciwym zachowaniem i nie spał całą noc. Po podobnym eksperymencie kobieta, która współpracowała, podczas gdy wszyscy pozostali gracze kierowali się własnym interesem, podała, że czuje się naiwna i że się dowiedziała, iż ludzie nie są tak godni zaufania, jak wcześniej zakładała. Mimo starannego planowania te eksperymenty wywarły potężny wpływ na uczestników, którego nie dało się wcale tak łatwo przewidzieć. To, co chcę powiedzieć, jest proste, ale ważne: żaden kodeks etyczny nie jest w stanie przewidzieć wszystkich problemów, zwłaszcza takich, które pojawiają się po tym jak uczestnicy, w wyniku zaangażowania w eksperyment, dowiedzą się czegoś nieprzyjemnego o sobie lub o innych.

Psychologowie społeczni, którzy przeprowadzają eksperymenty, są głęboko przejęci zagadnieniami etycznymi, właśnie dlatego, że ich praca zbudowana jest na dylemacie etycznym. Pozwól, że wyjaśnię. Dylemat wynika z konfliktu dwóch wartości wyznawanych przez większość psychologów społecznych. Z jednej strony wierzą w wartość wolności badań naukowych. Z drugiej strony jednak wierzą w ludzką godność i prawo każdego człowieka do prywatności. To rzeczywisty dylemat, którego nie da się rozwiązać ani nabożną obroną znaczenia ludzkiej godności, ani gładkimi deklaracjami oddania nauce. Psychologowie społeczni muszą uczciwie zmierzyć się z problemem – i to nie raz, ale za

każdym razem, gdy projektują i przeprowadzają eksperyment – ponieważ nie istnieje konkretny i uniwersalny zestaw zasad czy wytycznych, po który można sięgnąć przy każdym takim badaniu.

Oczywiście niektóre techniki eksperymentalne pociągają za sobą więcej problemów niż inne. Ogólnie eksperymenty wykorzystujące wprowadzanie w błąd są powodem do wzmożonej troski ze względu na to, że kłamstwo samo w sobie budzi zastrzeżenia, nawet jeśli jest stosowane w imię odkrywania prawdy. A procedury wywołujące ból, zawstydzenie, poczucie winy czy inne intensywne uczucia w oczywisty sposób stanowią problem etyczny.

Subtelniejszy problem etyczny pojawia się wtedy, kiedy uczestnicy konfrontują się z częścią siebie, która nie jest przyjemna czy pozytywna, jak niektórzy ludzie w badaniu Dawesa, McTavish i Shaklee. Wielu uczestników eksperymentu Solomona Ascha zobaczyło, że ulegają w obliczu presji grupy; wielu uczestników naszych eksperymentów (Aronsona i Mettego¹⁸) dowiedziało się, że są zdolni do oszustw podczas gry w karty; większość badanych u Milgrama doświadczyła, że jest posłuszna autorytetowi, nawet jeśli takie posłuszeństwo (najwyraźniej) zakładało skrzywdzenie innego człowieka.

Można uznać, że taka samowiedza może mieć wartość terapeutyczną czy edukacyjną dla uczestnika. Rzeczywiście wielu badanych wskazywało na taką korzyść. Samo w sobie nie usprawiedliwia to jednak zastosowania takiej procedury. Ostatecznie skąd eksperymentator mógł z góry wiedzieć, że doświadczenie przyniesie efekt terapeutyczny? Co więcej, byłoby arogancją ze strony każdego naukowca, gdyby uznał, że ma prawo czy zdolności do dostarczania ludziom terapeutycznych doświadczeń bez ich wcześniejszej zgody.

Uwzględniając wszystkie te problemy, czy cele badań prowadzonych w ramach psychologii społecznej uświęcają stosowane środki? To kwestia dyskusyjna. Niektórzy uważają, że niezależnie od celów tej nauki i bez względu na jej osiągnięcia nic nie jest warte tego, by ludzi oszukiwać i narażać na dyskomfort. Po drugiej stronie sporu pojawiają się opinie, że psychologowie społeczni dowiadują się rzeczy przynoszących ogromne korzyści ludzkości i że w związku z tym warto za uzyskiwane przez nich rezultaty zapłacić niemal każdą cenę.

Moje stanowisko jest gdzieś pośrodku. Uważam, że psychologia społeczna jako nauka jest wartościowa, uważam też, że zawsze należy chronić zdrowie i dobrostan uczestników eksperymentów. Decydując o tym, czy dana procedura eksperymentalna jest etyczna, należy moim zdaniem odwołać się do analizy kosztów i korzyści. Powinniśmy uwzględnić, ile dobrego możemy zyskać, przeprowadzając dany eksperyment, i jak duża będzie wyrządzona przy tej okazji krzywda uczestników. Innymi słowy, porównujemy korzyści dla nauki i społeczeństwa ze stratami po stronie uczestników i ten współczynnik włączamy do równania decyzyjnego. Niestety takie porównania są bardzo trudne, ponieważ nigdy przed przeprowadzeniem eksperymentu nie możemy mieć 100-procentowej pewności co do zysków i strat.

Weźmy na przykład eksperyment dotyczący posłuszeństwa. Bez wątplenia już na początku było wiadomo, że jest to trudna procedura. Ale Milgram nie mógł wiedzieć, jak bardzo będzie ona trudna, dopóki eksperyment na dobre się nie rozpoczął. Moim zdaniem był to też eksperyment niezwykle pouczający, dzięki któremu zdobyliśmy ogromną wiedzę na temat ludzkich zachowań. W ostatecznym rozrachunku uważam, że dobrze się stało, iż Milgram to zrobił. Wiem jednak, że nie wszyscy się ze mną zgadzają. Natychmiast po opublikowaniu eksperymentu na

Milgrama spadła fala krytyki z powodów etycznych – formułowana zarówno przez prasę popularną, jak i przez poważnych naukowców.

Kilka lat po opublikowaniu wyników Stanley Milgram zwierzył mi się – ze smutkiem i nutą goryczy – że w jego opinii znaczna część krytyki spadła na niego nie ze względu na procedurę, którą zastosował, a uzyskany wynik. I to prowadzi do ciekawego pytania: czy krytyka etycznych aspektów procedury Milgrama byłaby mniej żywiołowa, gdyby żaden z uczestników eksperymentu nie posunął się do zaaplikowania wstrząsu elektrycznego wykraczającego ponad umiarkowaną intensywność? Ponad 10 lat później Leonard Bickman i Matthew Zarantonello¹⁹ odkryli, że przemyślenia Milgrama trafiły w sedno. Przeprowadzili prosty mały eksperyment, w którym poprosili 100 osób o przeczytanie części dotyczącej procedury z jego badania. Osoby, które wiedziały, że duża część uczestników eksperymentu Milgrama była całkowicie posłuszną, oceniły procedurę jako bardziej szkodliwą (i w związku z tym mniej etyczną) niż ci, którym przekazano informację, że niemal nikt nie był w pełni posłuszny.

Na bardziej ogólnym poziomie chciałbym wskazać, że zagadnienia etyczne związane z każdym eksperymentem byłyby mniej problematyczne, gdyby wyniki pokazywały nam coś przyjemnego czy schlebającego o ludzkiej naturze, niż w sytuacji, w której uświadamiają nam coś, o czym wolelibyśmy nie wiedzieć. Z całą pewnością nie wynika z tego, że powinniśmy ograniczać się do odkrywania pochlebnych prawd o ludzkich zachowaniach! Eksperyment Milgrama o posłuszeństwie doskonale to ilustruje. Wierzę, że jeśli naukowiec jest zainteresowany badaniem, w jakim stopniu ktoś skrzywdzi innych, będąc ślepo posłusznym jakiemuś autorytetowi, nie zdoła tego dokonać, nie wywołując pewnej dozy dyskomfortu.

Podsumowując, decyzja psychologa społecznego o tym, czy przeprowadzić konkretny eksperyment czy nie, zależy od oceny potencjalnych kosztów i korzyści. Zawsze radziłem studentom, by kierowali się pięcioma wytycznymi:

1. Jeśli tylko jest to możliwe, należy unikać procedur powodujących intensywny ból lub silny dyskomfort. W zależności od testowanych hipotez pewien poziom dyskomfortu może być nie do uniknięcia.
2. Eksperymentatorzy powinni zapewnić uczestnikom rzeczywistą możliwość wycofania się z eksperymentu, jeśli ich dyskomfort stanie się zbyt intensywny.
3. Eksperymentatorzy powinni poważnie rozważać procedury alternatywne do wprowadzania w błąd. Jeżeli istnieją inne wykonalne procedury, należy je wykorzystać.
4. Eksperymentatorzy powinni poświęcić sporo czasu każdemu uczestnikowi bezpośrednio po eksperymencie, żeby szczegółowo wyjaśnić mu jego detale, prawdziwy cel i powody, dla których narażono go na kłamstwo lub dyskomfort. Podczas takiego spotkania wyjaśniającego, nazywanego też **debriefingiem**, powinni dołożyć wszelkich starań, by uczestnik nie poczuł się głupio lub naiwnie, że „dał się nabrać”. Eksperymentatorzy muszą mieć pewność, że uczestnicy opuszczają laboratorium w dobrym nastroju, mając pozytywne zdanie na swój temat i roli, jaka przypadła im w eksperymencie. Potrafi to zrobić każdy poważny eksperymentator, gotowy zainwestować czas i wysiłek, by spłacić swój dług u uczestnika (za pomocą informacji i rozwagi) za zasadniczą rolę, jaką odegrał w naukowym przedsięwzięciu.

5. I wreszcie, eksperymentatorzy nie powinni podejmować się przeprowadzenia eksperymentu polegającego na wprowadzaniu w błąd czy zadawaniu cierpienia „ot tak sobie”. Przed wejściem do laboratorium badacze powinni mieć pewność, że ich eksperyment ma sens, że poszukują odpowiedzi na interesujące pytanie i robią to w staranny i dobrze zorganizowany sposób.

Psychologowie społeczni prowadzący eksperymenty robią, co w ich mocy, by być jak najwrażliwsi na potrzeby uczestników. I chociaż wiele eksperymentów obejmuje procedury powodujące pewien stopień dyskomfortu, większość zawiera mnóstwo zabezpieczeń chroniących osoby badane. Wróćmy znów do eksperymentu dotyczącego posłuszeństwa, po prostu dlatego, że z perspektywy uczestników jest on jednym z najbardziej stresujących badań opisanych w tej książce. Po eksperymentcie Milgram włożył dużo pracy w to, by przekształcić całościowe doświadczenie badanych w coś użytecznego i ekscytującego, i jego wysiłki się opłaciły. Kilka tygodni po badaniu 84% uczestników podało, że są zadowoleni z udziału w całej procedurze; 15% zgłosiło uczucia neutralne i tylko 1% badanych wskazało, że swojego uczestnictwa żałuje. (Powinniśmy jednak ostrożnie podchodzić do tych danych. Omówienie dysonansu poznawczego w rozdziale 3 pokazało, że ludzie czasami usprawiedliwiają swoje zachowania, zmieniając wcześniejsze postawy). Bardziej przekonujące dane pochodzą z przeprowadzonego jakiś czas później badania: rok po zakończeniu programu eksperymentalnego psychiatra uniwersytecki rozmawiał z losową próbą uczestników i nie znalazł żadnych dowodów na szkodliwe skutki udziału. Typową reakcję stanowiło raczej stwierdzenie, że uczestnictwo w eksperymentcie było pouczające i wzbogacające²⁰.

Nasz dług wobec uczestników

Omawiałem korzyści, jakie daje metoda eksperymentalna, i pokazałem, jak skomplikowane i trudne bywa zaprojektowanie eksperymentu laboratoryjnego w psychologii społecznej. Podzieliłem się z tobą moją ekscytacją towarzyszącą pokonywaniu trudności i omówiłem sposoby zapewniania, by uczestnicy naszych badań czuli się dobrze i żeby to doświadczenie było dla nich pouczające. Wiedza, informacje i wgląd w ludzkie zachowania społeczne opisane w tej publikacji opierają się na technikach i procedurach przedstawionych w tym rozdziale. Są również wynikiem współpracy dziesiątków tysięcy osób, które pozwoliły nam na analizowanie ich zachowań w laboratoriach na całym świecie. Jesteśmy ich dłużnikami. W końcu rozumienie ludzi, w całej ich złożoności, wynika z naszej pomysłowości przy wymyślaniu technik badania zachowań, które są ściśle kontrolowane i skuteczne bez konieczności naruszania podstawowej godności ludzi wyrażających zgodę na udział w eksperymentach przyczyniających się do tego zrozumienia.

A jeśli nasze wyniki zostaną niewłaściwie wykorzystane?

Jest jeszcze jeden problem etyczny: moralna odpowiedzialność naukowca za własne odkrycia. Na stronach tej książki opisywałem potężne predyktory skuteczności perswazji. Szczególnie w rozdziale 3, gdzie przedstawiałem techniki autoperswazji, a w kolejnych rozdziałach opisywałem możliwości ich zastosowania. Autoperswazja jest potężną siłą, ponieważ przekonywany zawsze jest kompletnie zaskoczony. Zaczyna wierzyć, że coś jest prawdą nie dlatego, że jakiś demagog czy reklama albo znajomy z Facebooka go przekonał, że to prawda, ale dlatego, że przekonał sam siebie. Co więcej, ofiara autoperswazji często sama nie wie, dlaczego i jak w coś uwierzyła. A to sprawia, że zjawisko jest nie tylko potężne, lecz

także przerażające. Dopóty bowiem, dopóki wiem, dlaczego uwierzyłem w X, mogę dość swobodnie zmienić zdanie. Jeśli jednak wszystko, co wiem, to to, że X jest prawdziwe – i tyle – rośnie prawdopodobieństwo, że będę się trzymał tego przekonania, także w obliczu zalewu dowodów pokazujących, iż jest błędne.

Opisany przeze mnie mechanizm może zostać wykorzystany do sprawienia, by ludzie używali nici dentystycznej, przestali bić słabszych, uśmierzyli ból czy pokochali swoich sąsiadów. Wielu ludzi skupi się na tych dobrych skutkach, jednak manipulacja pozostaje manipulacją. Co więcej, te same mechanizmy można wykorzystać do nakłonienia ludzi do kupna konkretnych marek pasty do zębów i być może do oddania głosu na konkretnych polityków. Czy w erze politycznych spin doktorów, propagandystów i akwizytorów sięganie po potężne techniki wpływu społecznego nie jest aby niemoralne?

Moi czytelnicy powinni już wiedzieć, że jako prawdziwy człowiek żyjący w prawdziwym świecie wyznaję wiele wartości – w żaden sposób nie próbowałem ich ukryć; można je wszędzie dostrzec. Na przykład, gdybym miał taką moc, stosowałbym najbardziej humanitarne i skuteczne metody, do których miałbym dostęp, by rozprawić się z nietolerancją i okrucieństwem. Mam też świadomość, że gdyby takie metody zostały opracowane, inni mogliby je wykorzystywać do osiągnięcia celów, z którymi ja się nie zgadzam. Każde wynalezione narzędzie można wykorzystać dla dobra lub zła, do budowania albo destrukcji. Uświadomienie sobie tego rodzi moje obawy. Mam też świadomość, że inni nie podzielają moich wartości.

Równocześnie opisywane tu przeze mnie zjawiska nie są ani nowe, ani nie pozostają wyłącznie domeną psychologów społecznych. Ostatecznie to nie psycholog społeczny sprawił, że pan Landry miał bzika na punkcie

Marlboro. Ani nie psycholog społeczny wymyślił technikę niskiej piłki. Nie nakłonił też żołnierzy do usprawiedliwiania bezsensownych mordów na cywilach; również nie psycholog społeczny nauczył hitlerowców posługiwania się wielkim kłamstwem do manipulowania niemieckimi obywatelami. Wszyscy wymienieni zrobili to, co zrobili, na własną rękę.

Psychologowie społeczni starają się pojąć te zjawiska i mnóstwo innych zachodzących codziennie i od niepamiętnych czasów na świecie, by pomóc ludziom zrozumieć, jak i dlaczego działamy właśnie tak, a nie inaczej. Ten cel nie zwalnia nas z moralnej odpowiedzialności. Nasze badania często prowadzą do ujawniania łatwych do zastosowania technik społecznego wpływu, które mogą być przez niejednego wykorzystane do osiągania osobistych korzyści, kontrolowania innych ludzi czy nawet – w rękach demagogów – do przemienienia społeczeństwa w orwellowski koszmar. Nie jest moją intencją wygłaszanie kazań na temat odpowiedzialności psychologów społecznych w ogóle. Mogę jedynie skonkretyzować to, co sam uważam za osobistą odpowiedzialność: edukowanie opinii publicznej w zakresie tego, jak wiedza i techniki wywodzące się z psychologii społecznej mogą być wykorzystywane dla ogólnego dobra; zachęcanie do czujności wobec wykorzystywania tej wiedzy i technik; oraz promowanie dobrych badań, których celem jest coraz lepsze rozumienie istot społecznych, którymi jesteśmy – tego, jak myślimy, jak się zachowujemy, co rodzi naszą agresję, a co sprawia, że kochamy. Krótko mówiąc, trudno mi wymyślić przedsięwzięcie, które byłoby ciekawsze lub miało większą wagę.

Słownik

Agresja (*aggression*) – intencjonalne działanie nastawione na wyrządzenie krzywdy lub zadanie fizycznego bądź psychicznego cierpienia.

Agresja relacyjna (*relational aggression*) – bardziej społeczna, niefizyczna postać agresji nastawiona na zranienie innych przez sabotowanie ich reputacji i relacji z rówieśnikami, przykładowo rozpowszechnianie fałszywych informacji i złośliwych plotek.

Altruizm (*altruism*) – wszelkie działania przynoszące korzyść innemu człowiekowi, bez korzyści dla pomagającego, często związane z poniesieniem przezeń osobistych kosztów.

Autentyczność (*authenticity*) – zdolność pozbycia się prób wywierania dobrego wrażenia i pokazanie prawdziwego Ja.

Awersja do straty (*loss aversion*) – zjawisko polegające na tym, że gdy jest możliwość wyboru, ludzie wolą unikać straty, niż osiągnąć zysk.

Bezpośredni komunikat (*straight talk*) – jasny komunikat na temat własnych uczuć i obaw, bez oskarżania, obwiniania, osądzania czy ośmieszania drugiej osoby.

Bliskość (*proximity*) – jeden z głównych czynników determinujących, czy kogoś polubimy; mamy większe szanse zakochać się w kimś, kto mieszka w naszym mieście lub nieopodal albo studiuje na tej samej uczelni, niż w kimś, kto mieszka bardzo daleko.

Błąd potwierdzania (*confirmation bias*) – skłonność do poszukiwania potwierdzenia wstępnych założeń lub przekonań.

Błąd ślepej plamki (*blind spot bias*) – przekonanie, że jesteśmy bardziej obiektywni i mniej podatni na zniekształcenia niż większość innych ludzi.

Centralny tor perswazji (*central route to persuasion*) – tor obejmujący waznienie argumentów i uwzględnianie istotnych faktów, systematyczne analizowanie zagadnień i wypracowywanie decyzji.

Ciało migdałowate (*amygdala*) – struktura w centralnej części mózgu łączona z zachowaniami agresywnymi.

Dehumanizacja (*dehumanization*) – proces postrzegania ofiar jako nieludzi, osłabiający hamulce przeciw zachowaniom agresywnym, ułatwiający dalszą agresję i zwiększający prawdopodobieństwo jej wystąpienia.

Deindywidualizacja (*deindividuation*) – stan ograniczonej samoświadomości, zmniejszonej troski o to, co myślą o nas inni, i osłabionych hamulców wobec zakazanych form zachowania.

Dyskryminacja (*discrimination*) – niesprawiedliwe traktowanie członków piętnowanej grupy.

Dysonans poznawczy (*cognitive dissonance*) – stan napięcia pojawiający się, gdy u jednostki występują jednocześnie dwa elementy poznawcze (idee, postawy, przekonania, opinie), którym brakuje psychologicznej spójności.

Efekt broni (*weapon effect*) – gdy sama obecność obiektu łączonego z agresją – pistoletu, strzelby czy innej broni – pełni funkcję wskazówki dla reakcji agresywnej.

Efekt gafy (*pratfall effect*) – zjawisko polegające na tym, że w przypadku osoby bardzo kompetentnej wskazówki o jej omyłności zwiększają jej atrakcyjność.

Efekt halo (*halo effect*) – zniekształcenie polegające na tym, że sprzyjające lub niesprzyjające ogólne wrażenie o danej osobie zmienia wnioski

i przyszłe oczekiwania wobec niej.

Efekt kontrastu (*contrast effect*) – obiekt wydaje się lepszy lub gorszy, niż jest w rzeczywistości, w zależności od jakości obiektu, z którym jest porównywany.

Efekt myślenia wstecznego (*hindsight bias*) – skłonność (przeważnie błędna) do przeszacowywania naszych możliwości przewidywania, kiedy już znamy wyniki danego wydarzenia.

Efekt pierwszeństwa (*primacy effect*) – efekt występujący, kiedy informacje podane najpierw mają silniejszy wpływ na nasze wrażenia czy przekonania niż te podane na końcu.

Efekt przypadkowego świadka (efekt obserwatora) (*bystander effect*) – zjawisko polegające na tym, że sama obecność innego świadka / innych świadków hamuje pomocne działanie.

Efekt zaszczepienia (*inoculation effect*) – proces uodparniania ludzi na próby zmiany postaw za pomocą wstępnej ekspozycji na małe dawki argumentacji sprzecznej z ich stanowiskiem.

Empatia (*empathy*) – zdolność wzajemnego rozumienia i współodczuwania.

Eros (Eros) – instynkt życia, postulowany przez Freuda.

Faworyzowanie grupy własnej (*ingroup bias*) – sprzyjanie własnej grupie i stawianie jej ponad inną.

Frustracja–agresja (*frustration–aggression*) – jeżeli ktoś napotyka przeszkody na swojej drodze do celu, wynikająca z tego frustracja zwiększa ryzyko wystąpienia agresywnej reakcji.

Grupa obca (*outgroup*) – grupa, z którą się nie identyfikujemy; członków grupy obcej postrzegamy jako takich samych.

Grupa odniesienia (*reference groups*) – grupa, do której należymy i z którą się utożsamiamy.

Grupa własna (*ingroup*) – nasza grupa, ta, z którą się identyfikujemy i do której czujemy przynależność.

Heurystyka (*heuristics*) – skróty umysłowe dostarczające praktycznych zasad, które ukierunkowują rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji.

Heurystyka dostępności (*availability heuristic*) – umysłowa praktyczna zasada odnosząca się do osądów dokonywanych na podstawie łatwości przywołania z pamięci konkretnych przykładów.

Hipokryzja (*hipocrysy*) – zjawisko występujące, gdy ludzie chcą się pozbyć dysonansu za pomocą zaprzeczania, wytwarzając rozbieżność między tym, co robią, a tym, co głoszą.

Identyfikacja (*identification*) – reakcja na wpływ społeczny wynikająca z pragnienia jednostki, by być taką, jak ten, kto na nią wpływa.

Internalizacja (*internalization*) – najgłębsza reakcja na wpływ społeczny; motywacja do zinternalizowania konkretnego przekonania wynika z pragnienia, by zachowywać się właściwie.

Katharsis (*catharsis*) – konkretnie, uwolnienie energii. Freud wierzył, że jeśli ludziom nie pozwoli się na wyrażanie agresywnych zachowań, agresywna energia będzie się kumulować, ciśnienie będzie rosnąć i energia sama znajdzie ujście, skutkując przemocą lub objawami choroby psychicznej.

Konformizm (*conformity*) – zmiana zachowania lub opinii pod wpływem rzeczywistej lub wyobrażonej presji ze strony innej osoby bądź grupy.

Losowy przydział do grup eksperymentalnych (*random assignment*) – proces, w którym wszyscy uczestnicy mają równe szanse znalezienia się w każdym warunku badania; dzięki temu każda zmienna, która nie jest gruntownie kontrolowana, będzie miała, w teorii, rozkład normalny.

Metoda układankowa (*the jigsaw classroom*) – struktura prowadzenia zajęć na zasadzie współpracy, stworzona w celu redukcji uprzedzeń etnicznych, rasowych i płciowych oraz zwiększania poczucia własnej wartości i pewności siebie u dzieci poprzez pracę w niewielkich, rasowo różnorodnych, współpracujących grupach.

Miłość namiętna (*passionate love*) – miłość charakteryzująca się intensywnymi emocjami, pożądaniem seksualnym i silnym zaabsorbowaniem ukochaną osobą.

Miłość partnerska (*companionate love*) – łagodniejsze od namiętności, bardziej stabilne doświadczenie miłości, charakteryzujące się uczuciami wzajemnego zaufania, niezawodności i ciepła.

Miłość romantyczna (*romantic love*) – połączenie namiętności z bliskością.

Niska piłka (*lowballing*) – pozbawiona skrupułów strategia, w której klient zgadza się na zakup towaru w niskiej cenie, po czym sprzedawca informuje, że była ona wynikiem błędu i ją podnosi, zakładając, że klient i tak się zgodzi na zakup po wyższej cenie, co faktycznie często robi.

Obraz Ja (*self-concept*) – postrzeganie własnych myśli, przekonań i cech osobowości; to, jak sami siebie widzimy.

Obwinianie ofiary (*blaming the victim*) – skłonność do obwiniania ofiar za przemoc, która je spotkała, przypisywanie problemów, jakich doświadczają, ich osobowości, wadom czy zachowaniom.

Odwrażliwianie, desensytyzacja (*desensitization*) – proces, podczas którego coraz mniej stresuje nas oglądanie krzywdzonych ludzi.

Opinia (*opinion*) – coś, co osoba uważa za prawdziwe.

Perswazja (*persuasion*) – komunikacja płynąca od jednej osoby, która zmienia czyjeś opinie, postawy czy zachowania.

Peryferyjny tor perswazji (*peripheral route to persuasion*) – tor, na którym człowiek bez głębszej refleksji reaguje na proste, często nieistotne wskazówki sugerujące, że dany argument jest zasadny lub niezasadny.

Pluralistyczna ignorancja (*pluralistic ignorance*) – kolektywna wiara w fałszywą normę stworzoną przez niejednoznaczne zachowania innych.

Poczucie własnej wartości (*self-esteem*) – przekonanie o własnej wartości, czyli to, w jakim stopniu widzimy siebie jako osoby dobre, kompetentne i przyzwoite.

Podejście dyspozycyjne (*dispositional view*) – założenie, że czyjeś zachowanie jest wynikiem jego osobowości (dyspozycji), a nie presji czynników sytuacyjnych.

Podstawowy błąd atrybucji (*fundamental attribution error*) – skłonność do przeszacowywania ogólnego znaczenia czynników osobowościowych i dyspozycyjnych względem wpływów sytuacyjnych i środowiskowych w opisywaniu i wyjaśnianiu zachowań innych ludzi.

Porównania społeczne (*social comparison*) – proces, w którym oceniamy nasze zdolności, osiągnięcia, postawy i inne charakterystyki przez porównanie się z innymi.

Postawa (*attitude*) – szczególna postać przekonania, obejmująca składnik emocjonalny i wartościujący – w pewnym sensie trwała pozytywna lub negatywna ewaluacja obiektu.

Poznanie społeczne (*social cognition*) – badanie, w jaki sposób ludzie myślą o świecie społecznym i podejmują decyzje na temat ważnych społecznych wydarzeń.

Procedura wyjaśniająca, debriefing (*debriefing*) – procedura, podczas której na zakończenie eksperymentu uczestnikom dokładnie wyjaśniany jest cel badania i to, co się w jego trakcie okazało.

Psychologia społeczna (*social psychology*) – naukowe badanie wpływu rzeczywistej, wyobrażonej lub założonej obecności innych na nasze myśli, uczucia i zachowania.

Reaktancja (*reactance*) – stan, w którym coś zagraża naszej wolności i usilnie chcemy ją odzyskać.

Realizm eksperymentalny (*experimental realism*) – cecha procedury eksperymentalnej, która oddziałuje na uczestników, zmusza ich do poważnego potraktowania sprawy i angażuje.

Realizm życiowy (*mundane realism*) – to, na ile eksperyment laboratoryjny przypomina wydarzenia często przytrafiające się ludziom w codziennym życiu.

Rozproszenie odpowiedzialności (*diffusion of responsibility*) – zjawisko polegające na tym, że świadomość obecności innych świadków zdarzenia rozmywa u obserwatorów poczucie odpowiedzialności.

Samospełniająca się przepowiednia (*self-fulfilling prophecy*) – proces pojawiający się, kiedy ludzie (1) mają oczekiwania na temat tego, jaka będzie druga osoba, co (2) wpływa na ich zachowanie wobec niej i (3) powoduje, że zachowa się ona w sposób potwierdzający pierwotne założenia na jej temat.

Seksizm wrogi (*hostile sexism*) – stanowisko odzwierciedlające aktywną wrogość wobec kobiet; opiera się na stereotypowych opiniach o kobietach, sugerujących, że są gorsze od mężczyzn.

Seksizm życzliwy (*benevolent sexism*) – postawa wobec kobiet, która wydaje się korzystna, ale jest protekcyjna; przejawia się stereotypowo pozytywnym obrazem kobiet, u jego podstaw leży jednak założenie, że są one płcią słabszą i mniej kompetentną.

Skąpiec poznawczy (*cognitive miser*) – założenie, że ludzie szukają sposobów oszczędzania poznawczej energii; osiągają to, przyjmując

strategie upraszczające złożone problemy.

Skrypt (*script*) – sposoby zachowań społecznych, które nieświadomie przyswajamy dzięki otaczającej nas kulturze.

Skrypty seksualne (*sexual scripts*) – ukryte zasady określające właściwe zachowania seksualne dla danej osoby w danej sytuacji, w zależności od płci, wieku, orientacji seksualnej, etniczności i grupy rówieśniczej.

Społeczne uczenie się (*social learning*) – proces, podczas którego uczymy się zachowań społecznych przez obserwację.

Społeczno-poznawcza teoria uczenia się (*social cognitive learning theory*) – teoria głosząca, że ludzie uczą się, jak się zachowywać, za pośrednictwem procesów poznawczych, takich jak przekonania i spostrzeżenia wydarzeń, oraz dzięki obserwacji i naśladowaniu tego, co robią inni.

Stereotyp (*stereotype*) – przekonanie, że konkretny atrybut – cecha, motywacja, zachowanie – jest charakterystyczny dla całej grupy; obrazy w naszych umysłach, które kształtują wrażenie, jakie mamy o ludziach lub grupach.

Syndrom grupowego myślenia (*groupthink*) – sposób myślenia, w którym potrzeba zgody w grupie przesłania staranną i realistyczną analizę faktów.

Szukanie kozła ofiarnego (*scapegoating*) – proces obwiniania względnie bezbronnej i niewinnej osoby za coś, co nie jest jej winą.

Tanatos (*Thanatos*) – zdaniem Freuda instynktowny popęd ku śmierci, prowadzący do agresywnych działań.

Technika stopy w drzwiach (*foot-in-the-door technique*) – proces wykorzystywania drobnych przysług do zachęcania ludzi, by przychylali się do tych większych.

Teoria atrybucji (*attribution theory*) – teoria opisująca sposób, w jaki ludzie wyjaśniają przyczyny zachowań własnych i cudzych.

Teoria zysku–straty (*gain-loss theory*) – teoria sugerująca, że wzrost pozytywnych, nagradzających zachowań ze strony innego człowieka ma na nas silniejszy wpływ niż nieustanne nagradzające zachowania z jego strony, oraz że strata zachowań pozytywnych oddziałuje silniej niż stały poziom negatywnych zachowań.

Test utajonych skojarzeń (*Implicit Association Test, IAT*) – narzędzie mierzące szybkość pozytywnych i negatywnych skojarzeń z grupą docelową.

Testosteron (*testosterone*) – męski hormon płciowy, wpływający na poziom agresji.

Torowanie (*priming*) – procedura wynikająca z założenia, że idee, z którymi mieliśmy niedawny kontakt lub które są często aktywowane, częściej przychodzą nam do głowy i dlatego będą ukierunkowywały nasz sposób interpretowania wydarzeń społecznych.

Uleganie (*compliance*) – opisuje zachowanie osoby, którą motywuje pragnienie uzyskania nagrody lub uniknięcia kary.

Upředzenie (*prejudice*) – wroga lub negatywna postawa wobec wyróżniającej się grupy, uogólnienie wywodzące się z błędnych czy niekompletnych informacji; zawiera elementy poznawczy, emocjonalny i behawioralny.

Usidlenie (*entrapment*) – proces, w którym ludzie podejmują drobną decyzję, uzasadniają ją i z czasem coraz silniej angażują się w dany pogląd czy działanie.

Uzasadnianie własnego postępowania (*self-justification*) – skłonność do uzasadniania swoich działań w celu utrzymania poczucia własnej wartości.

Uzasadnianie wysiłku (*justification of effort*) – zjawisko polegające na tym, że kiedy człowiek przechodzi przez trudne lub bolesne doświadczenia,

by osiągnąć jakiś cel czy coś uzyskać, ten cel czy rzecz stają się bardziej atrakcyjne.

Uzasadnienie wewnętrzne (*internal justification*) – redukcja dysonansu za pośrednictwem zmiany czegoś w sobie (np. postawy lub zachowania), w kierunku jednego z twierdzeń.

Uzasadnienie zewnętrzne (*external justification*) – sytuacyjnie uwarunkowane uzasadnienie własnych działań wyzwalających dysonans.

Wiarygodność (*credibility*) – cecha źródła komunikatu, które jest zarówno eksperckie, jak i godne zaufania, i jako takie będzie zapewne miało wpływ na przekonania publiczności.

Wieloznaczność atrybucyjna (*attributional ambiguity*) – trudność, na jaką napotykają członkowie grup mniejszościowych podczas interpretowania informacji zwrotnej na temat swojej pracy.

Wpływ społeczny (*social influence*) – wpływ, jaki ludzie wywierają na przekonania, uczucia i zachowania innych.

Współzależność (*interdependence*) – sytuacja, w której ludzie nawzajem się potrzebują, by odnieść sukces.

Względna deprivacja (*relative deprivation*) – uczucie pojawiające się, gdy ludzie widzą, że inni mają więcej lub są w lepszej sytuacji od nich albo że system traktuje ich niesprawiedliwie w porównaniu z tym, co mają inni wokół.

Zagrożenie stereotypem (*stereotype threat*) – obawa doświadczana przez członków grupy mniejszościowej, że mogą potwierdzić istniejący (negatywny) kulturowy stereotyp; wykazano, że ten lęk może zakłócać poziom wykonania np. w testach inteligencji.

Zarażanie emocjonalne (*emotional contagion*) – szybkie przenoszenie emocji czy zachowań w tłumie.

Zmienna niezależna (*independent variable*) – zmienna, którą eksperymentator modyfikuje lub którą manipuluje, żeby zobaczyć, jaki będzie miała wpływ na inne zmienne.

Zmienna zależna (*dependent variable*) – reakcja, o której zakłada się, że „zależy” od konkretnego warunku eksperymentalnego.

Związek oparty na wspólnocie (*communal relationship*) – związek, w którym żaden z partnerów nie prowadzi punktacji i w którym każda strona czuje, że na dłuższą metę wszystko się zrównoważy.

Związek oparty na wymianie (*exchange relationship*) – związek, w którym ludzie chcą się upewnić, że osiągnięty zostaje jakiś poziom sprawiedliwości, że panuje równowaga w rozdziale nagród i kosztów na każdego partnera.

Przypisy końcowe

Rozdział 1

¹ Clark, K., Clark, M. (1947). Racial identification and preference in Negro children. W: T.M. Newcomb, E.L. Hartley (red.), Readings in social psychology (s. 169–178). New York: Holt.

² Voigt, R., Camp, N., Prabhakaran, V., Hamilton, W., Hetey, R., Griffiths, C. i wsp. (2017). Language from police body camera footage shows racial disparities in officer respect. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114, 6521–6526.

³ Hawkins, S.A., Hastie, R. (1990). Hindsight: Biased judgments of past events after the outcomes are known. *Psychological Bulletin*, 107, 311–327.

⁴ Kang, C. (2016). Fake news onslaught targets pizzeria as nest of child trafficking. *New York Times*, 21 listopada.

Rozdział 2

¹ Panati, C. (1987). Extraordinary origins of everyday things. New York: Harper & Row.

² Süskind, P. (1996). Pachnidło. Historia pewnego mordercy, przeł. M. Łukasiewicz. Warszawa: Świat Książki.

- ³ Golden, C. (2003). Images of the woman reader in Victorian British and American fiction. Gainesville, FL: University Press of Florida.
- ⁴ Nin, A. Seduction of the minotaur. Athens, OH: Swallow Press 1961.
- ⁵ Bentham, J. (1876/1948). A fragment on government and an introduction to the principles of morals and legislation. Oxford: Blackwell. Współczesna wersja rachunku szczęśliwości zob. Fishbein, M., Ajzen, I. (1975). Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research. Reading, MA: Addison-Wesley.
- ⁶ Fiske, S.T., Taylor, S.E. (1991). Social cognition. New York: McGraw-Hill; Kool, W., McGuire, J.T., Rosen, Z.B., Botvinick, M.M. (2010). Decision making and the avoidance of cognitive demand. Journal of Experimental Psychology, 139, 665.
- ⁷ Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., Zhao, J. (2013). Poverty impedes cognitive function. Science, 341, 976–980.
- ⁸ Watson, J.B., Behaviorism (wyd. popr.). Chicago: University of Chicago Press.
- ⁹ Pinker, S. (2005). Tabula rasa. Spory o naturę ludzką, przeł. A. Nowak. Sopot: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- ¹⁰ Bloom, P. (2013). Just babies: The origins of good and evil. New York: Crown.
- ¹¹ Barkow, J.H., Cosmides, L., Tooby, J. (red.) (1995). The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture. New York: Oxford University Press; Zihlman, A.L., Bolter, D.R. (2015). Body composition in *Pan paniscus* compared with *Homo sapiens* has implications for changes during human evolution. Proceedings of the National Academy of Sciences, 112, 7466–7471.

- ¹² Dunbar, R.M. (1992) Neocortex size as a constraint on group size in primates. *Journal of Human Evolution*, 22, 469–493; Gonçalves, B., Perra, N., Vespignani, A. (2011). Modeling users' activity on twitter networks: Validation of Dunbar's number. *PLoS One*, 6, e22656.
- ¹³ Gonçalves, B., Perra, N., Vespignani, A. (2011). Modeling users' activity ..., dz. cyt.
- ¹⁴ Bickel, R., Howley, C. (2000). The influence of scale on school performance. *Education Policy Analysis Archives*, 8, 22; McRobbie, J. (2001). *Are small schools better?* San Francisco: Wested.
- ¹⁵ Medina, J. (2008). *Brain rules*. Seattle, WA: Pear Press.
- ¹⁶ Kenrick, D. (2013). *Sex, murder, and the meaning of life*. New York: Basic Books.
- ¹⁷ Pronin, E., Lin, D.Y., Ross, L. (2002). The bias blind spot: Perceptions of bias in self versus others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 369–381; Banaji, M.R., Greenwald, A.G. (2013). *Blindspot: Hidden biases of good people*. New York: Delacorte Press.
- ¹⁸ Bronowski, J. (1973). *The ascent of man*. Boston: Little, Brown.
- ¹⁹ Nickerson, R.S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of general psychology*, 2, 175; Snyder, M., Swann, W.B. (1978). Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1202–1212.
- ²⁰ Greenberg, J., Pyszczynski, T., Solomon, S. (1982). The self-serving attributional bias: Beyond self-presentation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 56–67; Arkin, R.M., Maruyama, G.M. (1979). Attribution, affect, and college exam performance. *Journal of Educational Psychology*, 71, 85–93; Gilovich, T. (1983). Biased evaluation and persistence in

gambling. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1110–1126; Ross, M., Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 322–336; Breckler, S.J., Pratkanis, A.R., McCann, D. (1991). The representation of self in multidimensional cognitive space. *British Journal of Social Psychology*, 30, 97–112; Johnston, W.A. (1967). Individual performance and self-evaluation in a simulated team. *Organization Behavior and Human Performance*, 2, 309–328; Cunningham, J.D., Starr, P.A., Kanouse, D.E. (1979). Self as actor, active observer, and passive observer: Implications for causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1146–1152.

²¹ Gilovich, T., Medvec, V.H., Savitsky, K. (2000). The spotlight effect in social judgment: An egocentric bias in estimates of the salience of one's own actions and appearance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 211–222.

²² Petty, R.E., Brock, T.C. (1979). Effects of „Barnum” personality assessments on cognitive behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 47, 201–203.

²³ Baumeister, R.F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., Vohs, K.D. (2001). Bad is stronger than good. *Review of General Psychology*, 5, 323.

²⁴ Luhmann, M., Hofmann, W., Eid, M., Lucas, R.E. (2012). Subjective well being and adaptation to life events: A meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102, 592–615.

²⁵ Baumeister, R.F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., Vohs, K.D. (2001). Bad is stronger than good..., dz. cyt.

²⁶ Kahneman, D., Tversky, A. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297–323.

- ²⁷ Fryer Jr, R.G., Levitt, S.D., List, J., Sadoff, S. (2012). Enhancing the efficacy of teacher incentives through loss aversion: A field experiment (No. w18237). National Bureau of Economic Research.
- ²⁸ Gonzales, M.H., Aronson, E., Costanzo, M. (1988). Increasing the effectiveness of energy auditors: A field experiment. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 1046–1066.
- ²⁹ Dwie doskonałe prace o społecznej psychologii szczęścia: Haidt, J. (2007). *Szczęście: od mądrości starożytnych po koncepcje współczesne*, przeł. A. Nowak-Młynikowska. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne; Lyubomirsky, S. (2008). *The how of happiness: A scientific approach to getting the life you want*. New York: Penguin.
- ³⁰ Lyubomirsky, S., Dickerhoof, R., Boehm, J.K., Sheldon, K.M. (2011). Becoming happier takes both a will and a proper way: An experimental longitudinal intervention to boost well-being. *Emotion*, 11, 391.
- ³¹ Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, przeł. P. Szymczak. Poznań: Media Rodzina.
- ³² Ophir, E., Nass, C., Wagner, A.D. (2009). Cognitive control in media multitaskers. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106, 15 583–15 587.
- ³³ Haidt, J. (2014). *Prawy umysł. Dlaczego dobrych ludzi dzieli religia i polityka?*, przeł. A. Nowak-Młynikowska. Sopot: Wydawnictwo Smak Słowa.
- ³⁴ Liu, J., Li, J., Feng, L., Li, L., Tian, J., Lee, K. (2014). Seeing Jesus in toast: Neural and behavioral correlates of face pareidolia. *Cortex*, 53, 60–77.

- ³⁵ Heider, F., Simmel, M. (1944). An experimental study of apparent behavior. *American Journal of Psychology*, 57, 243–259.
- ³⁶ Lieberman, M.D. (2013). *Social: Why our brains are wired to connect*. New York: Crown.
- ³⁷ Hamilton, D.L., Katz, L.B., Leirer, V.O. (1980). Cognitive representation of personality impressions: Organizational processes in first impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1050.
- ³⁸ Eisenberger, N.I. (2012). Broken hearts and broken bones: A neural perspective on the similarities between social and physical pain. *Current Directions in Psychological Science*, 21, 42–47.
- ³⁹ Eisenberger, N.I., Lieberman, M.D., Williams, K.D. (2003). Does rejection hurt? An fMRI study of social exclusion. *Science*, 302, 290–292; Eisenberger, N.I., Lieberman, M.D., Williams, K.D. (2003). Why rejection hurts: A common neural alarm system for physical and social pain. *Trends in Cognitive Sciences*, 8, 294–300.
- ⁴⁰ Olson, K. (2015). *Wounded by school: Recapturing the joy in learning and standing up to old school culture*. New York: Teachers College Press.
- ⁴¹ Crisp, R.J., Hewstone, M. (red.) (2007). *Multiple social categorization*. San Diego, CA: Elsevier Academic Press.
- ⁴² Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ⁴³ Meissner, C.A., Brigham, J.C. (2001). Thirty years of investigating the own-race bias in memory for faces: A meta-analytic review. *Psychology, Public Policy, and Law*, 7, 3–35.
- ⁴⁴ Tajfel, H., Billig, M.G., Bundy, R.P., Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social*

Psychology, 1, 149–178.

⁴⁵ Cohen, G.L. (2003). Party over policy: The dominating impact of group influence on political beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 808.

⁴⁶ Hastorf, A.H., Cantril, H. (1954). They saw a game; a case study. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 129.

⁴⁷ Sloman, S., Fernbach, P. (2017). *The knowledge illusion*. New York: Riverhead Books.

⁴⁸ Yudkin, D., Van Bavel, J. (2016). The roots of implicit bias. *New York Times*, 9 grudnia.

⁴⁹ Yudkin, D.A., Rothmund, T., Twardawski, M., Thalla, N., Van Bavel, J.J. (2016). Reflexive intergroup bias in third-party punishment. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145, 1448–1459.

⁵⁰ Fiske, S.T. (2009). *Social beings: Core motives in social psychology*. New York: John Wiley & Sons.

⁵¹ Baumeister, R.F., Leary, M.R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497.

⁵² Casella, J., Ridgeway, J., Shourd, S. (2016). *Hell is a very small place: Voices from solitary confinement*. New York: The New Press.

⁵³ Haney, C. (2003). Mental health issues in long-term solitary and „supermax” confinement. *NCCD News*, 49, 124–156.

⁵⁴ Baumeister, R., Tice, D. (2017). The social animal encounters social rejection: Cognitive, behavioral, emotional, and interpersonal effects of being excluded. W: J. Aronson, E. Aronson (red.), *Readings about the social animal* (wyd. 12). New York: Worth/Freeman.

⁵⁵ Bastian, B., Haslam, N. (2010). Excluded from humanity: The dehumanizing effects of social ostracism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 107–113; Wesselmann, E.D., Grzybowski, M.R., Steakley-Freeman, D.M., DeSouza, E.R., Nezlek, J.B., Williams, K.D. (2016). Social exclusion in everyday life. W: P. Riva, J. Eck (red.), *Social exclusion: Psychological approaches to understanding and reducing its impact* (s. 3–23). New York: Springer International Publishing; Pickett, C.L., Gardner, W.L. (2005). The social monitoring system: Enhanced sensitivity to social cues and information as an adaptive response to social exclusion and belonging need. W: K.D. Williams, J.P. Forgas, W. von Hippel (red.), *The social outcast: Ostracism, social exclusion, rejection, and bullying* (s. 213–226). New York: Psychology Press; Bernstein, M.J., Young, S.G., Brown, C.M., Sacco, D.F., Claypool, H.M. (2008). Adaptive responses to social exclusion: Social rejection improves detection of real and fake smiles. *Psychological Science*, 19, 981–983.

⁵⁶ Loersch, C., Arbuckle, N.L. (2013). Unraveling the mystery of music: Music as an evolved group process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105, 777.

⁵⁷ De Berker, A.O., Rutledge, R.B., Mathys, C., Marshall, L., Cross, G.F., Dolan, R.J., Bestmann, S. (2016). Computations of uncertainty mediate acute stress responses in humans. *Nature Communications*, 7, 10 996.

⁵⁸ McEwen, B.S., Gianaros, P.J. (2010). Central role of the brain in stress and adaptation: Links to socioeconomic status, health, and disease. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1186, 190–222.

⁵⁹ Leary, M.R., Baumeister, R.F. (2000). The nature and function of self esteem: Sociometer theory. *Advances in Experimental Social Psychology*, 32, 1–62.

⁶⁰ Peterson-Smith, K. (2015). Black lives matter: A new movement takes shape. *International Socialist Review*, 96.

⁶¹ Lerner, M.J. (1980). The belief in a just world. W: tenże, The belief in a just world: A fundamental delusion (s. 9–30). New York: Springer US; Hafer, C.L., Bègue, L. (2005). Experimental research on just-world theory: Problems, developments, and future challenges. *Psychological Bulletin*, 131, 128.

⁶² Deci, E.L., Ryan, R.M. (2000). The „what” and „why” of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11, 227–268; Fiske, S.T. (2009). Social beings..., dz. cyt.

⁶³ Webber, D., Kruglanski, A.W. (2017). The social psychological makings of a terrorist. *Current Opinion in Psychology*, 19, 131–134; Kruglanski, A.W., Chen, X., Dechesne, M., Fishman, S., Orehek, E. (2009). Fully committed: Suicide bombers’ motivation and the quest for personal significance. *Political Psychology*, 30, 331–357.

⁶⁴ Heider, F. (2013). The psychology of interpersonal relations. New York: Psychology Press; Kelley, H.H. (1967). Attribution theory in social psychology. W: D. Levine, D.E. Berlyne (red.), Nebraska symposium on motivation (t. 15, s. 192–241). Lincoln: University of Nebraska Press; Kelley, H.H. (1973). The process of causal attribution. *American Psychologist*, 28, 107–128. Co ciekawe, można się spotkać z opinią, że nawet naukowcy nie zawsze myślą jak naukowcy i padają ofiarą niektórych zniekształceń i błędów opisanych w tym rozdziale. Zob. Greenwald, A.G., Pratkanis, A.R., Leippe, M.R., Baumgardner, M.H. (1986). Under what conditions does theory obstruct research progress? *Psychological Review*, 93, 216–229.

- ⁶⁵ Gilbert, D.T., Malone, P.S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, 117, 21.
- ⁶⁶ Ross, L., Amabile, T.M., Steinmetz, J.L. (1977). Social roles, social control, and biases in social-perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 485–494.
- ⁶⁷ Buchanan, G.M., Seligman, M. (2013). *Explanatory style*. New York: Routledge.
- ⁶⁸ Rosenthal, R., Jacobson, L. (1968). *Pygmalion in the classroom*. New York: Holt, Rinehart & Winston; Rosenthal, R. (2002). The Pygmalion effect and its mediating mechanisms. W: J. Aronson (red.), *Improving academic achievement: Impact of psychological factors on education* (s. 25–36). San Diego, CA: Academic Press.
- ⁶⁹ Jussim, L., Harber, K.D. (2005). Teacher expectations and self-fulfilling prophecies: Knowns and unknowns, resolved and unresolved controversies. *Personality and Social Psychology Review*, 9, 131–155.
- ⁷⁰ Simonson, I., Tversky, A. (1992). Choice in context: Tradeoff contrast and extremeness aversion. *Journal of Marketing*, 29, 281; Gilbert, D.T. (2006). *Stumbling on happiness*. New York: Knopf.
- ⁷¹ Marsh, H.W., Kong, C.-K., Hau, K.-T. (2000). Longitudinal multilevel models of the big-fish-little-pond effect on academic self-concept: Counterbalancing contrast and reflected glory effects in Hong Kong schools. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 337–349.
- ⁷² Thornton, B., Maurice, J. (1997). Physique contrast effect: Adverse impact of idealized body images for women. *Sex Roles*, 37, 433–439.
- ⁷³ Shensa, A., Escobar-Viera, C.G., Sidani, J.E., Bowman, N.D., Marshal, M.P., Primack, B.A. (2017). Problematic social media use and depressive

symptoms among US young adults: A nationally-representative study. *Social Science & Medicine*, 182, 150–157.

⁷⁴ Lyubomirsky, S. (2013). *The myths of happiness: What should make you happy, but doesn't, what shouldn't make you happy, but does*. New York: Penguin.

⁷⁵ Dweck, C.S. (2006). *Mindset: The new psychology of success*. New York: Random House Incorporated.

⁷⁶ Higgins, E.T., Rholes, W.S., Jones, C.R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 141–154.

⁷⁷ Graham, S., Lowery, B.S. (2004). Priming unconscious racial stereotypes about adolescent offenders. *Law and Human Behavior*, 28, 483.

⁷⁸ McCombs, M.E., Shaw, D.L. (1972). The agenda-setting function of mass media. *Public Opinion Quarterly*, 36, 176–187; McCombs, M. (1994). News influence on our pictures of the world. W: J. Bryant, D. Zillmann (red.), *Media effects: Advances in theory and research* (s. 1–16). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

⁷⁹ Cohen, B. (1963). *The press and foreign policy*. Princeton: Princeton University Press.

⁸⁰ Asch, S. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258–290.

⁸¹ Jones, E.E., Rock, L., Shaver, K.G., Goethals, G.R., Ward, L.M. (1968). Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 317–340.

⁸² Aronson, J.M., Jones, E.E. (1992). Inferring abilities after influencing performances. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 277–299.

- ⁸³ Tversky, A., Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124–1131; Kahneman, D., Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80, 237–251.
- ⁸⁴ Food and Agriculture Organization of the United Nations (1981). Which cereal for breakfast? *Consumer Reports*, 68–75.
- ⁸⁵ Tversky, A., Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207–232; Signorielli, N., Gerbner, G., Morgan, M. (1995). Violence on television: The Cultural Indicators Project. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 39, 278–283.
- ⁸⁶ 86. Oppenheimer, D.M., Frank, M.C. (2008). A rose in any other font would not smell as sweet: Effects of perceptual fluency on categorization. *Cognition*, 106, 1178–1194.
- ⁸⁷ McGlone, M.S., Tofigbakhsh, J. (2000). Birds of a feather flock conjointly (?): Rhyme as reason in aphorisms. *Psychological Science*, 11, 424–428.
- ⁸⁸ Schwarz, N., Clore, G.L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513.
- ⁸⁹ Sinaceur, M., Heath, C., Cole, S. (2005). Emotional and deliberative reactions to a public crisis: Mad cow disease in France. *Psychological Science*, 16, 247–254.
- ⁹⁰ Pratkanis, A.R. (1989). The cognitive representation of attitudes. W: A.R. Pratkanis, S.J. Breckler, A.G. Greenwald (red.), *Attitude structure and function* (s. 71–98). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

- ⁹¹ Wilson, T.D., Gilbert, D.T. (2003). Affective forecasting. *Advances in Experimental Social Psychology*, 35, 345–411; Gilbert, D.T. (2006). *Stumbling on happiness*, dz. cyt.
- ⁹² Dunn, E.W., Wilson, T.D., Gilbert, D.T. (2003). Location, location, location: The misprediction of satisfaction in housing lotteries. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 1421–1432.
- ⁹³ Liberman, N., Trope, Y. (1998). The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: A test of temporal construal theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 5.
- ⁹⁴ Loftus, E.F., Loftus, G.R. (1980). On the permanence of stored information in the human brain. *American Psychologist*, 35, 409–420; Loftus, E.F., Palmer, J.C. (1974). Reconstruction of automobile destruction: An example of the interaction between language and memory. *Journal of Verbal Learning & Verbal Behavior*, 13, 585–589.
- ⁹⁵ Loftus, E.F., Palmer, J.C. (1974). Reconstruction of automobile destruction..., dz. cyt.
- ⁹⁶ Loftus, E.F. (1977). Shifting human color memory. *Memory and Cognition*, 5, 696–699.
- ⁹⁷ Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 63–78; Conway, M., Ross, M. (1984). Getting what you want by revising what you had. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 738.
- ⁹⁸ Loftus, E.F. (1993). The reality of repressed memories. *American Psychologist*, 48, 518–537; Loftus, E.F., Ketcham, K. (1994). *The myth of repressed memory: False memories and allegations of sexual abuse*. New York: St. Martin's Press.

⁹⁹ Loftus, E.F., Greenspan, R.L. (2017). If I'm certain, is it true? Accuracy and confidence in eyewitness memory. *Psychological Science in the Public Interest*, 18, 1–2.

¹⁰⁰ Tamże.

Rozdział 3

¹ Prasad, J. (1950). A comparative study of rumors and reports in earthquakes. *British Journal of Psychology*, 41, 129–144.

² Sinha, D. (1952). Behavior in a catastrophic situation: A psychological study of reports and rumours. *British Journal of Psychology*, 43, 200–209.

³ Festinger, L. (1957). A theory of cognitive dissonance. Stanford, CA: Stanford University Press.

⁴ Fotuhi, O., Fong, G.T., Zanna, M.P., Borland, R., Yong, H., Cummings, K.M. (2013). Patterns of cognitive dissonance-reducing beliefs among smokers: A longitudinal analysis from the International Tobacco Control (ITC) Four Country Survey. *Tobacco Control: An International Journal*, 22, 52–58.

⁵ Kassarian, H., Cohen, J. (1965). Cognitive dissonance and consumer behavior. *California Management Review*, 8, 55–64.

⁶ Tagliazzo, R. (1979). Smokers' self-categorization and the reduction of cognitive dissonance. *Addictive Behaviors*, 4, 393–399.

⁷ Gibbons, F.X., Eggleston, T.J., Benthin, A.C. (1997). Cognitive reactions to smoking relapse: The reciprocal relation between dissonance and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 184–195.

- ⁸ Goleman, D. (1982, styczeń). Make-or-break resolutions. *Psychology Today*, 19.
- ⁹ Levin, M. (1997). Jury views CEO's „gummy bear” deposition. *Los Angeles Times*, 18 lipca, D3.
- ¹⁰ Tavis, C., Aronson, E. (2007/2015). Mistakes were made (but not by me) (wyd. popr.). New York: Harcourt.
- ¹¹ Bruce, L. (1966). How to talk dirty and influence people. Chicago: Playboy Press, New York: Pocket Books.
- ¹² Trump, D. (2016). Wypowiedziane podczas kampanii prezydenckiej w stanie Iowa, 23 stycznia.
- ¹³ Jones, E., Kohler, R. (1959). The effects of plausibility on the learning of controversial statements. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57, 315–320.
- ¹⁴ Lord, C., Ross, L., Lepper, M. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 2098–2109; Edwards, K., Smith, E. (1996). A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 5–24.
- ¹⁵ Haidt, J. (2014). Prawy umysł. Dlaczego dobrych ludzi dzieli religia i polityka?, przeł. A. Nowak-Młynikowska. Sopot: Wydawnictwo Smak Słowa; Cohen, G.L., Aronson, J., Steele, C.M. (2000). When beliefs yield to evidence: Reducing biased evaluation by affirming the self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1151–1164.
- ¹⁶ Ehrlich, D., Guttman, I., Schonbach, P., Mills, J. (1957). Post-decision exposure to relevant information. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57, 98–102; Gilovich, T., Medvec, V.H., Chen S. (1995).

Commission, omission, and dissonance reduction: Coping with regret in the „Monty Hall” problem. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 182–190.

¹⁷ Brehm, J. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 384–389.

¹⁸ Johnson, D.J., Rusbult, C.E. (1989). Resisting temptation: Devaluation of alternative partners as a means of maintaining commitment in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 967–980.

¹⁹ Simpson, J.A., Gangestad, S.W., Lerma, M. (1990). Perception of physical attractiveness: Mechanisms involved in the maintenance of romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1192–1201.

²⁰ Gilbert, D.T. (2006). *Stumbling on happiness*. New York: Knopf.

²¹ Arad, A. (2013). Past decisions do affect future choices: An experimental demonstration. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 121, 267–277.

²² Egan, L.C., Santos, L.R., Bloom, P. (2007). The origins of cognitive dissonance: Evidence from children and monkeys. *Psychological Science*, 18, 978–983.

²³ Harmon-Jones, E., Harmon-Jones, C., Amodio, D.M. (2012). A neuroscientific perspective on dissonance, guided by the action-based model. W: B. Gawronski, F. Strack (red.), *Cognitive consistency: A fundamental principle in social cognition* (s. 47–65). New York: Guilford Press.

²⁴ Westen, D., Blagov P.S., Harenski, K., Kilts, C., Hamann, S. (2006). Neural bases of motivated reasoning: An fMRI study of emotional

constraints on partisan political judgment in the 2004 U.S. *Presidential election*. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 18, 1947–1958.

²⁵ Kokkoris, M.D., Kühnen, U. (2013). Choice and dissonance in a European cultural context: The case of Western and Eastern Europeans. *International Journal of Psychology*, 48, 1260–1266.

²⁶ Sakai, H. (1999). A multiplicative power-function model of cognitive dissonance: Toward an integrated theory of cognition, emotion, and behavior after Leon Festinger. W: E. Harmon-Jones, J.S. Mills (red.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (s. 267–294). Washington, DC: American Psychological Association.

²⁷ Imada, T., Kitayama, S. (2010). Social eyes and choice justification: Culture and dissonance revisited. *Social Cognition*, 28, 589–608.

²⁸ Knox, R., Inkster, J. (1968). Postdecision dissonance at post time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 319–323.

²⁹ Gilbert, D.T., Ebert, J.E. (2002). Decisions and revisions: The affective forecasting of changeable outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 503.

³⁰ Cialdini, R., Cacioppo, J., Bassett, R., Miller, J. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 463–476.

³¹ Mills, J. (1958). Changes in moral attitudes following temptation. *Journal of Personality*, 26, 517–531.

³² Freedman, J.L., Fraser, S.C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 195.

- ³³ Pliner, P., Hart, H., Kohl, J., Saari, D. (1974). Compliance without pressure: Some further data on the foot-in-the-door technique. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 17–22.
- ³⁴ Festinger, L., Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203–210.
- ³⁵ Cohen, A.R. (1962). An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change. W: J.W. Brehm, A.R. Cohen, Explorations in cognitive dissonance (s. 73–78). New York: Wiley.
- ³⁶ Zimbardo, P. (1969). The cognitive control of motivation. Glencoe, IL: Scott, Foresman.
- ³⁷ Brehm, J. (1962). Motivational effects of cognitive dissonance. W: R.J. Marshall (red.), Nebraska symposium on motivation (t. 10, s. 51–77). Lincoln: University of Nebraska Press.
- ³⁸ Zimbardo, P., Weisenberg, M., Firestone, I., Levy, B. (1965). Communicator effectiveness in producing public conformity and private attitude change. *Journal of Personality*, 33, 233–255.
- ³⁹ Aronson, E., Carlsmith, J.M. (1963). Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 584–588.
- ⁴⁰ Freedman, J. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 145–155.
- ⁴¹ Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. W: R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. McGuire, T.M. Newcomb, M.J. Rosenberg, P.H. Tannenbaum (red.), Theories of cognitive consistency: A sourcebook (s. 5–27). Chicago: Rand McNally.

- ⁴² Bryan, C.J., Adams, G.S., Monin, B. (2013). When cheating would make you a cheater: Implicating the self prevents unethical behavior. *Journal of Experimental Psychology: General*, 142, 1001–1005.
- ⁴³ Pitt, R.N. (2010). „Killing the messenger”: Religious black gay men’s neutralization of anti-gay religious messages. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 49, 56–72.
- ⁴⁴ Aronson, E. (1968). Dissonance theory..., dz. cyt.; Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 4, s. 1–34). New York: Academic Press.
- ⁴⁵ Murray, A.A., Wood, J.M., Lilienfeld, S.O. (2012). Psychopathic personality traits and cognitive dissonance: Individual differences in attitude change. *Journal of Research in Personality*, 46, 525–536.
- ⁴⁶ Aronson, E., Mettee, D., (1968). Dishonest behavior as a function of different levels of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 121–127.
- ⁴⁷ Cohen, G.L., Garcia, J., Apfel, N., Master, A. (2006). Reducing the racial achievement gap: A social-psychological intervention. *Science*, 313, 1307–1310.
- ⁴⁸ Kernis, M.H. (2001). Following the trail from narcissism to fragile self-esteem. *Psychological Inquiry*, 12, 223–225.
- ⁴⁹ Baumeister, R.F., Bushman, B.J., Campbell, W.K. (2000). Self-esteem, narcissism, and aggression: Does violence result from low self-esteem or from threatened egotism? *Current Directions in Psychological Science*, 9, 26–29.

- ⁵⁰ Salmivalli, C., Kaukiainen, A., Kaistaniemi, L., Lagerspetz, K.M. (1999) Self-evaluated self-esteem, peer-evaluated self-esteem, and defensive egotism as predictors of adolescents' participation in bullying situations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 1268–1278.
- ⁵¹ Aronson, E., Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 177–181.
- ⁵² Gerard, H., Mathewson, G. (1966). The effects of severity on initiation on liking for a group: A replication. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 278–287.
- ⁵³ Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance..., dz. cyt.
- ⁵⁴ Sapolsky, R. (2010). Dlaczego zebry nie mają wrzodów?: psychofizjologia stresu, przeł. M. Guzowska-Dąbrowska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 32–33.
- ⁵⁵ Conway, M., Ross, M. (1984). Getting what you want by revising what you had. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 738–748.
- ⁵⁶ Michener, J. (1971). *Kent State: What happened and why*. New York: Random House.
- ⁵⁷ Davis, K., Jones, E.E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 402–410; Gibbons, F.X., McCoy, S.B. (1991). Self-esteem, similarity, and reactions to active versus passive downward comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 414–424.
- ⁵⁸ Glass, D. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality*, 32, 531–549; Sorrentino, R., Boutilier, R. (1974). Evaluation of a victim as a function of fate similarity/dissimilarity. *Journal of Experimental Social*

Psychology, 10, 84–93; Sorrentino, R., Hardy, J. (1974). *Religiousness and derogation of an innocent victim. Journal of Personality*, 42, 372–382.

⁵⁹ Berscheid, E., Boyce, D., Walster (Hatfield), E. (1968). Retaliation as a means of restoring equity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 370–376.

⁶⁰ Sturman, E.D. (2012). Dehumanizing just makes you feel better: The role of cognitive dissonance in dehumanization. *Journal of Social, Evolutionary, and Cultural Psychology*, 6, 527–531.

⁶¹ Jost, J.T., Kay, A.C., Thorisdottir, H. (red.) (2009). *Social and psychological bases of ideology and system justification*. New York: Oxford University Press.

⁶² Harber, K.D., Podolski, P., Williams, C.H. (2015). Emotional disclosure and victim blaming. *Emotion*, 15, 603–614.

⁶³ Shaw, G.B. (1952). W: D. Russel (red.), *Selected prose*. New York: Dodd, Mead.

⁶⁴ Brehm, J. (1959). Increasing cognitive dissonance by a fait-accomplish. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 379.

⁶⁵ Darley, J., Berscheid, E. (1967). Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. *Human Relations*, 20, 29–40.

⁶⁶ Lehman, D., Taylor, S.E. (1987). Date with an earthquake: Coping with a probable, unpredictable disaster. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 546–555.

⁶⁷ Aronson, E. (1997). The giving away of psychology – and condoms. *APS Observer*, 10, 17–35.

⁶⁸ Stone, J., Aronson, E., Crain, A.L., Winslow, M.P., Fried, C.B. (1994). Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use

condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 116–128.

⁶⁹ Aronson, E. (1998). Dissonance, hypocrisy, and the self-concept. W: E. Harmon-Jones, J.S. Mills (red.), *Cognitive dissonance theory: Revival with revisions and controversies*. Washington, DC: American Psychological Association Books; Dickerson, C.A., Thibodeau, R., Aronson, E., Miller, D. (1992). Using cognitive dissonance to encourage water conservation. *Journal of Applied Social Psychology*, 22, 841–854; Aronson, J., Fried, C.B., Good, C. (2002). Reducing the effects of stereotype threat on African American college students by shaping theories of intelligence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 113–125.

⁷⁰ Wiesel, E. (1969). *Night*. New York: Avon.

⁷¹ White, J.E. (1988). Bush's most valuable player. *Time*, 14 listopada, 20–21.

⁷² McClellan, S. (2008). *What happened: Inside the Bush White House and Washington's culture of deception*. New York: Public Affairs.

⁷³ Bush, G. (2010). *Decision points*. New York: Crown.

⁷⁴ Rosenthal, A. (1988). Foes accuse Bush campaign of inflaming racial tension. *New York Times*, 24 października, A1, B5.

⁷⁵ Goodwin, D.K. (2005). *Team of rivals: The political genius of Abraham Lincoln*. New York: Simon & Schuster.

⁷⁶ Risen, J. (2006). *State of war: The secret history of the C.I.A. and the Bush administration*. New York: Free Press.

⁷⁷ Johnson, L.B. (1971). *The vantage point: Perspectives of the presidency 1963–69*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Rozdział 4

¹ © 1933, 1961, James Thurber. Z: „The day the dam broke”. W: My life and hard times (New York: Harper, 1933), s. 41, 47. (Oryginalnie wydrukowane w New Yorkerze).

² Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190–207.

³ Kruglanski, A.W., Webster, D.W. (1991). Group members' reaction to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 212–225.

⁴ Speer, A. (1970). Inside the Third Reich: Memoirs, przeł. R. Winston, C. Winston. New York: Macmillan (wyd. polskie: Speer, A. (1990). Wspomnienia, przeł. M. Fijałkowski i in. Warszawa: Wydawnictwo Ministerstwa Obrony Narodowej).

⁵ (1975). Wywiad z Johnem Deanem. *Playboy*, styczeń, 78.

⁶ Janis, I.L. (1971). Groupthink. *Psychology Today*, listopad, 43–46; tenże (1984). Counteracting the adverse effects of concurrence-seeking in policy-planning groups. W: H. Brandstatter, J.H. Davis, G. Stocker-Kreichgauer (red.), Group decision making. New York: Academic Press; Kameda, T., Sugimori, S. (1993). Psychological entrapment in group decision making: An assigned decision rule and a groupthink phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 282–292.

⁷ Heyes, C. (2016). Imitation: Not in our genes. *Current Biology*, 26, R412–R414.

⁸ Meltzoff, A.N., Moore, M.K. (1983). Newborn infants imitate adult facial gestures. *Child Development*, 54, 702–709.

⁹ Meltzoff, A.N., Kuhl, P.K. (2016). Exploring the infant social brain: What's going on in there? *Zero to Three Journal*, 36, 1–9.

¹⁰ Chartrand, T.L., Bargh, J.A. (1999). The chameleon effect: The perception–behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 893.

¹¹ Lakin, J.L., Jefferis, V.E., Cheng, C.M., Chartrand, T.L. (2003). The chameleon effect as social glue: Evidence for the evolutionary significance of nonconscious mimicry. *Journal of Nonverbal Behavior*, 27, 145–162.

¹² Chartrand, T.L., Bargh, J.A. (1999). The chameleon effect..., dz. cyt.

¹³ Rist, D. (2013). The chameleon effect. Lulu.com; Berger, J. (2016). Invisible influence: The hidden forces that shape behavior. New York: Simon & Schuster.

14

<https://www.theguardian.com/world/2007/may/02/hillaryclinton.uselections> 2008 (dostęp: 14.08.2017); Mills, C. (2015). <http://www.washingtonexaminer.com/clintons-southern-strategy-hillary-fakes-accent-for-crowd/article/2574357> (dostęp: 14.08.2017); Clinton zaprzeczyła oskarżeniom o podlizywanie się, twierdząc, że nieświadomie przejmuje taki sposób mówienia „Y ’all”, przebywając na południu Stanów Zjednoczonych.

¹⁵ Stel, M., Blascovich, J., McCall, C., Mastop, J., van Baaren Vonk, R. (2010). Mimicking disliked others: Effects of a priori liking on the mimicry-liking link. *European Journal of Social Psychology*, 40, 867–880; Van Baaren, R., Janssen, L., Chartrand, T.L., Dijksterhuis, A. (2009). Where is the love? The social aspects of mimicry. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London, B: Biological Sciences*, 364, 2381–2389.

- ¹⁶ Haun, D.B., Rekers, Y., Tomasello, M. (2014). Children conform to the behavior of peers; other great apes stick with what they know. *Psychological Science*, 25, 2160–2167.
- ¹⁷ Fein, S., Goethals, G.R., Kugler, M.B. (2007). Social influence on political judgments: The case of presidential debates. *Political Psychology*, 28, 165–192.
- ¹⁸ Nisbett, R.E., Wilson, T.D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231.
- ¹⁹ Sherif, M. (1937). An experimental approach to the study of attitudes. *Sociometry*, 1, 90–98; MacNeil, M.K., Sherif, M. (1976). Norm change over subject generations as a function of arbitrariness of prescribed norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 762.
- ²⁰ Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. W: M.H. Guetzkow (red.), *Groups, leadership and men* (s. 117–190). Pittsburgh: Carnegie; Asch, S. (1956). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, 70, 1–70.
- ²¹ Gitow, A., Rothenberg, F. (producenci) (1997). Dateline NBC: Follow the leader. Rozpowszechniane w NBC News, 10 sierpnia.
- ²² Bond, R., Smith, P. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952, 1956) line judgment task. *Psychological Bulletin*, 119, 111–137.
- ²³ Berns, G.S., Chappelow, J., Zink, C.F., Pagnoni, G., Martin-Skurski, M.E., Richards, J. (2005). Neurobiological correlates of social conformity and independence during mental rotation. *Biological Psychiatry*, 58, 245–253.

- ²⁴ Wu, H., Luo, Y., Feng, C. (2016). Neural signatures of social conformity: A coordinate-based activation likelihood estimation meta-analysis of functional brain imaging studies. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 71, 101–111.
- ²⁵ Eisenberger, N.I., Lieberman, M.D., Williams, K.D. (2003). Why rejection hurts: A common neural alarm system for physical and social pain. *Trends in Cognitive Sciences*, 8, 294–300; Baumeister, R., Tice, D. (2017). The social animal encounters social rejection: Cognitive, behavioral, emotional, and interpersonal effects of being excluded. W: J. Aronson, E. Aronson (red.), *Readings about the social animal* (wyd. 12). New York: Worth/Freeman; Twenge, J.M., Baumeister, R.F., Tice, D.M., Stucke, T.S. (2001). If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1058–1069.
- ²⁶ Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117–140.
- ²⁷ Wolosin, R., Sherman, S., Cann, A. (1975). Predictions of own and others' conformity. *Journal of Personality*, 43, 357–378.
- ²⁸ Mullen, B., Cooper, C., Driskell, J.E. (1990). Jaywalking as a function of model behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16, 320–330.
- ²⁹ Gladwell, M. (2000). *The tipping point*. New York: Little, Brown.
- ³⁰ Surowiecki, J. (2005). *The wisdom of crowds: Why the many are smarter than the few and how collective wisdom shapes business, economies, societies, and nations*. New York: Random House; Hertwig, R. (2012). Tapping into the wisdom of the crowd – with confidence. *Science*, 336, 303–304.

- ³¹ Boyanowsky, E., Allen, V., Bragg, B., Lepinski, J. (1981). Generalization of independence created by social support. *Psychological Record*, 31, 475–488.
- ³² Allen, V., Levine, J. (1971). Social support and conformity: The role of independent assessment of reality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 48–58.
- ³³ Deutsch, M., Gerard, H. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629–636.
- ³⁴ Pennington, J., Schlenker, B.R. (1999). Accountability for consequential decisions: Justifying ethical judgments to audiences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 1067–1081.
- ³⁵ Quinn, A., Schlenker, B.R. (2002). Can accountability produce independence? Goals as determinants of the impact of accountability on conformity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 472–483.
- ³⁶ Arndt, J., Schimel, J., Greenberg, J., Pyszczynski, T. (2002). The intrinsic self and defensiveness: Evidence that activating the intrinsic self reduces self-handicapping and conformity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 671–683.
- ³⁷ Mausner, B. (1954). The effects of prior reinforcement of the interaction of observed pairs. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 65–68; Mausner, B. (1954). The effect on one's partner's success in a relevant task on the interaction of observed pairs. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 557–560; Goldberg, S., Lubin, A. (1958). Influence as a function of perceived judgment error. *Human Relations*, 11, 275–281; Wiesensthal, D., Endler, N., Coward, T., Edwards, J. (1976). Reversibility of

relative competence as a determinant of conformity across different perceptual tasks. *Representative Research in Social Psychology*, 7, 35–43.

³⁸ Dittes, J., Kelley, H. (1956). Effects of different conditions of acceptance upon conformity to group norms. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 53, 100–107.

³⁹ Harris, J.R. (2011). *The nurture assumption: Why children turn out the way they do*. New York: Simon and Schuster.

⁴⁰ Steinberg, L. (2007). Risk taking in adolescence. *Current Directions in Psychological Science*, 16, 55–59.

⁴¹ Steinberg, L. (2008). A social neuroscience perspective on adolescent risk-taking. *Developmental Review*, 28, 78–106; Botdorf, M., Rosenbaum, G.M., Patrianakos, J., Steinberg, L., Chein, J.M. (2017). Adolescent risk-taking is predicted by individual differences in cognitive control over emotional, but not non-emotional, response conflict. *Cognition and Emotion*, 31, 972–979.

⁴² Kennedy, D.M. (2013). „Don’t shoot”. Gościenny wykład na temat przestępczości nieletnich. New York University.

⁴³ Baird, A.A. (2008). Adolescent moral reasoning: The integration of emotion and cognition. *Moral Psychology*, 3, 323–342.

⁴⁴ Gaither, S.E., Apfelbaum, E.P., Birnbaum, H.J., Babbitt, L.G., Sommers, S.R. (2017). Mere membership in racially diverse groups reduces conformity. *Social Psychological and Personality Science*, DOI: 10.1177/1948550617708013.

⁴⁵ Kindermann, T.A. (2007). Effects of naturally existing peer groups on changes in academic engagement in a cohort of sixth graders. *Child Development*, 78, 1186–1203; Kindermann, T.A., McCollam, T.L., Gibson,

E. (1996). Peer group influences on children's developing school motivation. W: K. Wentzel, J. Juvonen (red.), *Social motivation: Understanding children's school adjustment* (s. 279–312). Newbury Park, CA: Sage.

⁴⁶ Newcomb, T.M. (1943). *Personality and social change: Attitude formation in a student community*. New York: Holt, Rinehart, & Winston.

⁴⁷ Crandall, C.S. (1988). Social contagion of binge eating. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 588–598; O'Connor, S.M., Burt, S.A., VanHuysse, J.L., Klump, K.L. (2016). What drives the association between weight-conscious peer groups and disordered eating? Disentangling genetic and environmental selection from pure socialization effects. *Journal of Abnormal Psychology*, 125, 356–368.

⁴⁸ Aronson, E., O'Leary, M. (1982–1983). The relative effectiveness of models and prompts on energy conservation: A field experiment in a shower room. *Journal of Environmental Systems*, 12, 219–224.

⁴⁹ Cialdini, R.B., Reno, R.R., Kallgren, C.A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1015–1029.

⁵⁰ Reno, R., Cialdini, R., Kallgren, C.A. (1993). The trans-situational influence of social norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 104–112.

⁵¹ Keizer, K., Lindenberg, S., Steg, L. (2008). The spreading of disorder. *Science*, 322, 1681–1685; Hinkle, J.C., Yang, S.M. (2014). A new look into broken windows: What shapes individuals' perceptions of social disorder? *Journal of Criminal Justice*, 42, 26–35; Keuschnigg, M., Wolbring, T. (2015). Disorder, social capital, and norm violation: Three field

experiments on the broken windows thesis. *Rationality and Society*, 27, 96–126; Keizer, K., Lindenberg, S., Steg, L. (2013). The importance of demonstratively restoring order. *PLoS One*, 8, e65137.

⁵² Wicherts, J.M., Bakker, M. (2014). Broken windows, mediocre methods, and substandard statistics. *Group Processes & Intergroup Relations*, 17, 388–403; Wilson, J. Q., Kelling, G.L. (1982). Broken windows. *Atlantic Monthly*, marzec, 29–38.

⁵³ Goldstein, N.J., Cialdini, R.B., Griskevicius, V. (2008). A room with a viewpoint: Using social norms to motivate environmental conservation in hotels. *Journal of Consumer Research*, 35, 472–482.

⁵⁴ Cialdini, R.B. (2003). Crafting normative messages to protect the environment. *Current Directions in Psychological Science*, 12, 105–109.

⁵⁵ Manning, R., Levine, M., Collins, A. (2007). The Kitty Genovese murder and the social psychology of helping: The parable of the 38 witnesses. *American Psychologist*, 62, 555–562.

⁵⁶ Pelonero, C. (2014). *Kitty Genovese: A true account of a public murder and its private consequences*. New York: Skyhorse Publishing.

⁵⁷ Korte, C., Kerr, N. (1975). Response to altruistic opportunities in urban and nonurban settings. *Journal of Social Psychology*, 95, 183–184; Rushton, J.P. (1978). Urban density and altruism: Helping strangers in a Canadian city, suburb, and small town. *Psychological Reports*, 43, 987–990.

⁵⁸ Levine, R.V., Norenzayan, A., Philbrick, K. (2001). Cross-cultural differences in helping strangers. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32, 543–560.

⁵⁹ Darley, J., Latané, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 377–383; Latané, B., Darley, J. (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 215–221; Latané, B., Rodin, J. (1969). A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 189–202.

⁶⁰ Latané, B., Rodin, J. (1969). A lady in distress..., dz. cyt.

⁶¹ Darley, J., Latané, B. (1968). Bystander intervention in emergencies..., dz. cyt.

⁶² Darley, J., Batson, D. (1973). „From Jerusalem to Jericho”: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 100–108.

⁶³ Piliavin, I., Rodin, J., Piliavin, J. (1969). Good samaritanism: An underground phenomenon? *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 289–299.

⁶⁴ Fischer, P., Krueger, J. I., Greitemeyer, T., Vogrincic, C., Kastenmüller, A., Frey, D. i wsp. (2011). The bystander-effect: A meta-analytic review on bystander intervention in dangerous and non-dangerous emergencies. *Psychological Bulletin*, 137, 517–537.

⁶⁵ Gross, J.J. (1998). The emerging field of emotion regulation: An integrative review. *Review of General Psychology*, 2, 271–299; Gross, J.J., John, O.P. (2003). Individual differences in two emotion regulation processes: Implications for affect, relationships, and wellbeing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 348–362.

⁶⁶ Hochschild, A.R. (2003). The managed heart: Commercialization of human feeling (wyd. 2). Berkeley, CA: University of California Press.

- ⁶⁷ Jessor, R., Costa, F.M., Krueger, P.M., Turbin, M.S. (2017). Problem drinking in college. W: Problem behavior theory and adolescent health. *The collected works of Richard Jessor* (t. 2, s. 123–138). Springer International Publishing; 2014 National Survey on Drug Use and Health (NSDUH). Tabela 6.88B - Alcohol Use in the Past Month among Persons Aged 18 to 22, by College Enrollment Status and Demographic Characteristics: Percentages, 2013 and 2014, <https://www.samhsa.gov/data/sites/default/files/NSDUH-DetTabs2013/NSDUH-DetTabs2013.htm#tab6.88b> (dostęp: 24.08.2017).
- ⁶⁸ Miller, D.T., Prentice, D.A. (2016). Changing norms to change behavior. *Annual Review of Psychology*, 67, 339–361.
- ⁶⁹ Schroeder, C.M., Prentice, D.A. (1998). Exposing pluralistic ignorance to reduce alcohol use among college students. *Journal of Applied Social Psychology*, 28, 2150–2180.
- ⁷⁰ Kennedy, D.M., Kleiman, M.A., Braga, A.A. (2017). Beyond deterrence. *Handbook of Crime Prevention and Community Safety*, 157.
- ⁷¹ (2011). Interrupting violence with the message „Don’t Shoot”: Interview with David M. Kennedy. *Fresh Air*. 11 listopada (dostęp: 22.04.2014); Kennedy, D.M. (2011). *Don’t shoot: One man, a street fellowship, and the end of violence in inner-city America*. New York: Bloomsbury.
- ⁷² Kelman, H. (1961). Processes of opinion change. *Public Opinion Quarterly*, 25, 57–78.
- ⁷³ Cohen, G.L., Prinstein, M.J. (2006). Peer contagion of aggression and health-risk behavior among adolescent males: An experimental investigation of effects on public conduct and private attitudes. *Child Development*, 77, 967–983.

⁷⁴ Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371–378.

⁷⁵ Milgram, S. (1974). Obedience to authority: An experimental view. New York: Harper & Row; Elms, A.C., Milgram, S. (1966). Personality characteristics associated with obedience and defiance toward authoritative command. *Journal of Experimental Research in Personality*, 1, 282–289.

⁷⁶ Kilham, W., Mann, L. (1974). Level of destructive obedience as a function of transmitter and executant roles in the Milgram obedience paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 696–702; Shanab, M., Yahya, K. (1977). A behavioral study of obedience in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 530–536.

⁷⁷ Meeus, W.H.J., Raaijmakers, Q.A.W. (1995). Obedience in modern society: The Utrecht studies. *Journal of Social Issues*, 51, 155–175; Miller, A.G., Collins, B.E., Brief, D.E. (1995). Perspectives on obedience to authority: The legacy of the Milgram experiments. *Journal of Social Issues*, 51, 1–19.

⁷⁸ Burger, J. (2007). Milgram replication. ABC 20/20. 3 stycznia; tenże (2014). Situational features in Milgram's experiment that kept his participants shocking. *Journal of Social Issues*, 70, 489–500.

⁷⁹ Democracy Now (2005). Abu Ghraib: Getting away with torture? Human rights watch calls for accountability into U.S. abuse of detainees http://www.democracynow.org/2005/4/25/getting_away_with_torture_human_rights (dostęp: 2.01.2010); Zimbardo, P. (2017). Efekt Lucyfera: dlaczego dobrzy ludzie czynią zło?, przeł. A. Cybulko, J. Kowalczevska, J. Radzicki, M. Zieliński. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

⁸⁰ Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations*, 18, 57–76; tenże (1974). Obedience to

authority..., dz. cyt.

⁸¹ Meeus, W.H.J., Raaijmakers, Q.A.W. (1995). Obedience in modern society..., dz. cyt.

⁸² Vasquez-Heilig, J., Darling-Hammond, L. (2008). Accountability Texas-style: The progress and learning of urban minority students in a high-stakes testing context. *Educational Evaluation and Policy Analysis*, 30, 75–110.

⁸³ Martin, R., Hewstone, M. (2012). *Minority influence: Revisiting Moscovici's blue-green afterimage studies*. W: J.R. Smith, S.A. Haslam (red.), *Social psychology: Revisiting the classic studies* (s. 91–105). London: Sage Publications.

⁸⁴ O'Connor, S.D. (2007). *The majesty of the law: Reflections of a Supreme Court justice*. New York: Random House.

Rozdział 5

¹ Przykład, zob.
http://www.hopkinsmedicine.org/health/healthy_aging/healthy_body/is-there-really-any-benefit-to-multivitamins (dostęp: 13.08.2017).

² Smith, A. (2015). US smartphone use in 2015. Pew Research Center, 1; Tsetsi, E., Rains, S.A. (2017). Smartphone internet access and use: Extending the digital divide and usage gap. *Mobile Media & Communication*, DOI: 10.1177/2050157917708329.

³ Hamm, M.P., Newton, A.S., Chisholm, A., Shulhan, J., Milne, A., Sundar, P., Hartling, L. (2015). Prevalence and effect of cyberbullying on children and young people: A scoping review of social media studies. *JAMA Pediatrics*, 169, 770–777; Groves, C.L., Anderson, C.A. (2017). Negative

effects of video game play 49. *Handbook of Digital Games and Entertainment Technologies*, 1297; Benotsch, E.G., Snipes, D.J., Martin, A.M., Bull, S.S. (2013). Sexting, substance use, and sexual risk behavior in young adults. *Journal of Adolescent Health*, 52, 307–313.

⁴ Oulasvirta, A., Rattenbury, T., Ma, L., Raita, E. (2012). Habits make smartphone use pervasive. *Personal and Ubiquitous Computing*, 16, 105–114.

⁵ Alter, A. (2017). *Irresistible: The rise of addictive technology and the business of keeping us hooked*. New York: Penguin.

⁶ Seo, D.G., Park, Y., Kim, M.K., Park, J. (2016). Mobile phone dependency and its impacts on adolescents' social and academic behaviors. *Computers in Human Behavior*, 63, 282–292.

⁷ Centers for Disease Control and Prevention (2016). Youth Risk Behavior Surveillance – United States, 2015. Morbidity and Mortality Weekly Report, 65. Atlanta, GA: Centers for Disease Control and Prevention.

⁸ Thornton, B., Faires, A., Robbins, M., Rollins, E. (2014). The mere presence of a cell phone may be distracting implications for attention and task performance. *Social Psychology*, 45, 479–488.

⁹ Przybylski, A.K., Weinstein, N. (2013). Can you connect with me now? How the presence of mobile communication technology influences face-to-face conversation quality. *Journal of Social and Personal Relationships*, 30, 237–246.

¹⁰ Misra, S., Cheng, L., Genevie, J., Yuan, M. (2016). The iPhone effect: The quality of in-person social interactions in the presence of mobile devices. *Environment and Behavior*, 48, 275–298.

- ¹¹ Uhls, Y.T., Michikyan, M., Morris, J., Garcia, D., Small, G.W., Zgourou, E., Greenfield, P.M. (2014). Five days at outdoor education camp without screens improves preteen skills with nonverbal emotion cues. *Computers in Human Behavior*, 39, 387–392.
- ¹² Green, C.S., Bavelier, D. (2012). Learning, attentional control, and action video games. *Current Biology*, 22, R197–R206.
- ¹³ Twenge, J.M. (2013). Does online social media lead to social connection or social disconnection? *Journal of College and Character*, 14, 11–20; Halpern, D., Valenzuela, S., Katz, J.E. (2016). „Selfie-ists” or „Narci-selfiers”? A cross-lagged panel analysis of selfie taking and narcissism. *Personality and Individual Differences*, 97, 98–101.
- ¹⁴ Jackson, M. (2008). *Distracted: The erosion of attention and the coming dark age*. New York: Prometheus Books; Carr, N. (2011). *The shallows: What the Internet is doing to our brains*. New York: W.W. Norton.
- ¹⁵ Doskonała lista źródeł na temat korzyści spacerów w naturze dla energii umysłowej, kreatywności, redukcji stresu, pamięci i innych sfer poznawczych, zob. <http://www.businessinsider.com/scientific-benefits-of-nature-outdoors-2016-4/#1-improved-short-term-memory-1> (dostęp: 14.08.2017).
- ¹⁶ Verduyn, P., Lee, D.S., Park, J., Shaback, H., Orvell, A., Bayer, J., Kross, E. (2015). Passive Facebook usage undermines affective well-being: Experimental and longitudinal evidence. *Journal of Experimental Psychology: General*, 144, 480.
- ¹⁷ Johnson, R.N. (1996). Bad news revisited: The portrayal of violence, conflict, and suffering on television news. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology*, 2, 201–216.

¹⁸ Pollock, J. (2017). *Crime and criminal justice in America*. New York: Taylor & Francis.

¹⁹ Piccalo, G. (2001). Los Angeles Times, 26 września.

²⁰ Nowicki, D. The Arizona Republic, za: <https://www.usatoday.com/story/news/nation/2013/03/17/iraq-war-10-years-later/1993431/> (dostęp: 14.08.2017).

²¹ Gilbert, G.M. (1947). *Nuremberg diary* (s. 278–279). New York: Farrar, Straus and Company.

²² (1982). St. Petersburg Times, 21 października; (1982). *The Tennessean*, 31 października.

²³ (1982). Newsbank, 19, 1 października.

²⁴ Phillips, D.P., Carstensen, L.L. (1986). Clustering of teenage suicides after television news stories about suicide. *New England Journal of Medicine*, 315, 685–689; Phillips, D.P., Lesyna, K., Paight, D.J. (1992). Suicide and the media. W: R.W. Maris, A.L. Berman, J.T. Maltzberger, R.I. Yufit (red.), *Assessment and prediction of suicide* (s. 499–519). New York: Guilford Press.

²⁵ Ma-Kellams, C., Baek, J.H., Or, F. (2016). Suicide contagion in response to widely publicized celebrity deaths: The roles of depressed affect, death-thought accessibility, and attitudes. *Psychology of Popular Media Culture*, DOI: 10.1037/ppm0000115.

²⁶ Jobes, D.A., Berman, A.L., O'Carroll, P.W., Eastgard, S., Knickmeyer, S. (1996). The Kurt Cobain suicide crisis: Perspectives from research, public health, and the news media. *Suicide and Life Threatening Behavior*, 26, 260–269.

- ²⁷ Jenkin, G., Madhvani, N., Signal, L., Bowers, S. (2014). A systematic review of persuasive marketing techniques to promote food to children on television. *Obesity Reviews*, 15, 281–293.
- ²⁸ Lyle, J., Hoffman, H. (1971). Explorations in patterns of television viewing by preschool-age children. W: J.P. Murray, E.A. Robinson, G.A. Comstock (red.), *Television and social behavior* (t. 4, s. 257–344). Rockville, MD: National Institutes of Health; Unnikrishnan, N., Bajpai, S. (1996). *The impact of television advertising on children*. New Delhi: Sage.
- ²⁹ Kunkel, D., Roberts, D. (1991). Young minds and marketplace values: Issues in children's television advertising. *Journal of Social Issues*, 47, 57–72.
- ³⁰ Borzekowski, D.L., Robinson, T.N. (2001). The 30-second effect: An experiment revealing the impact of television commercials on food preferences of preschoolers. *Journal of the American Dietetic Association*, 101, 42–46.
- ³¹ Kunkel, D., Roberts, D. (1991). Young minds and marketplace values..., dz. cyt.
- ³² Levine, R. (2003). *The power of persuasion: How we're bought and sold*. New York: John Wiley & Sons.
- ³³ Zajonc, R. (1968). The attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology, Monograph Supplement*, 9, 1–27.
- ³⁴ Bornstein, R.F. (1989) Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research, 1968–1987. *Psychological Bulletin*, 106, 265–289.
- ³⁵ Nuttin, J. (1985). Narcissism beyond Gestalt and awareness: The name letter effect. *European Journal of Social Psychology*, 15, 353–361; Keller, B., Gierl, H. (2017). Can advertisers benefit from the name-letter-and

birthday-number effect? W: V. Zabkar, M. Eisend (red.), *Advances in advertising research VIII* (s. 31–44). New York: Springer Fachmedien Wiesbaden.

³⁶ Brady, N., Campbell, M., Flaherty, M. (2004). My left brain and me: A dissociation in the perception of self and others. *Neuropsychologia*, 42, 1156–1161.

³⁷ McGuire, W.J. (1986). The myth of massive media impact: Savagings and salvagings. *Public Communication and Behavior*, 1, 173–257.

³⁸ Grush, J., McKeough, K., Ahlering, R. (1978). Extrapolating laboratory exposure research to actual political elections. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 257–270; Grush, J.E. (1980). Impact of candidate expenditures, regionality, and prior outcomes on the 1976 presidential primaries. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 337–347.

³⁹ Pfau, M., Diedrich, T., Larson, K.M., Van Winkle, K.M. (1995). Influence of communication modalities on voters' perceptions of candidates during presidential primary campaigns. *Journal of Communication*, 45, 122–133; Soley, L.C., Craig, R.L., Cherif, S. (1988). Promotional expenditures in congressional elections: Turnout, political action committees and asymmetry effects. *Journal of Advertising*, 17, 36–44; Kaid, L.L. (2004). Political advertising. *Handbook of Political Communication Research*, 155–202.

⁴⁰ White, J.E. (1988). Bush's most valuable player. *Time*, 14 listopada, 20–21.

⁴¹ Rosenthal, A. (1988). Foes accuse Bush campaign of inflaming racial tension. *New York Times*, 24 października, A1, B5; Pandora's box (1988). *The New Republic*, 4 października, 45.

- ⁴² Tolchin, M. (1988). Study says 53,000 get prison furloughs in '87, and few did harm. *New York Times*, 12 października, A23.
- ⁴³ Pratkanis, A.R., Aronson, E. (1992). *The age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion*. New York: W.H. Freeman.
- ⁴⁴ Pratkanis, A.R. (1993). Propaganda and persuasion in the 1992 U.S. presidential election: What are the implications for a democracy? *Current World Leaders*, 36, 341–361.
- ⁴⁵ Pariser, E. (2011). *The filter bubble: How the new personalized web is changing what we read and how we think*. New York: Penguin.
- ⁴⁶ Newseum (2017). State of the first amendment. Freedom Forum.
- ⁴⁷ CNN (2016). That Trump quote calling Republicans „the dumbest group of voters”? Fake!, <http://www.cnn.com/2016/11/10/politics/trump-quote-facebook-trnd/index.html> (dostęp: 14.08.2017); *New York Magazine* (2017). The Fake Donald Trump Quote That Just Won't Die, <http://nymag.com/selectall/2016/11/the-fake-donald-trump-quote-that-just-wont-die.html> (dostęp: 14.08.2017).
- ⁴⁸ Petty, R.E., Cacioppo, J.T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 19, s. 123–205). Hillsdale, NJ: Erlbaum; Petty, R.E., Heesacker, M., Hughes, J.N. (1997). The elaboration likelihood model: Implications for the practice of school psychology. *Journal of School Psychology*, 35, 107–136; Chaiken, S., Wood, W., Eagly, A.H. (1996). *Principles of persuasion*. W: E.T. Higgins, A.W. Kruglanski (red.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (s. 702–742). New York: Guilford Press.
- ⁴⁹ McGlone, M.S., Tofigbakhsh, J. (2000). Birds of a feather flock conjointly (?): Rhyme as reason in aphorisms. *Psychological Science*, 11,

424–428; McGlone, M.S., Tofighbakhsh, J. (1999). The Keats heuristic: Rhyme as reason in aphorism interpretation. *Poetics*, 26, 235–244.

⁵⁰ Luntz, F. (2007). *Words that work*. New York: Hyperion.

⁵¹ Przykład zob. LiveScience (2012). <https://www.livescience.com/36367-pink-slime-bad-health-beef.html> (dostęp: 14.08.2017).

⁵² Eagly, A.H., Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt, Brace, & Jovanovich.

⁵³ Arystoteles (1988). *Retoryka*. W: tenże, *Retoryka. Poetyka*, przeł. H. Podbielski. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe, s. 68.

⁵⁴ Hovland, C., Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 15, 635–650.

⁵⁵ Aronson, E., Golden, B. (1962). The effect of relevant and irrelevant aspects of communicator credibility on opinion change. *Journal of Personality*, 30, 135–146.

⁵⁶ Walser, E., Aronson, E., Abrahams, D. (1966). On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 325–342.

⁵⁷ Walster (Hatfield), E., Festinger, L. (1962). The effectiveness of „overheard” persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 395–402.

⁵⁸ Mills, J., Aronson, E. (1965). Opinion change as a function of communicator’s attractiveness and desire to influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 173–177.

⁵⁹ tamże; Eagly, A., Chaiken, S. (1975). An attribution analysis of the effect of communicator characteristics on opinion change: The case of communicator attractiveness. *Journal of Personality and Social*

Psychology, 32, 136–144; Eagly, A.H., Ashmore, R.D., Makhijani, M.G., Longo, L.C. (1991). What is beautiful is good, but...: A meta-analytic review of research on the physical attractiveness stereotype. *Psychological Bulletin*, 110, 109–128.

⁶⁰ Eagly, A., Chaiken, S. (1975). An attribution analysis..., dz. cyt.; Eagly, A.H., Ashmore, R.D., Makhijani, M.G., Longo, L.C. (1991). What is beautiful is good..., dz. cyt.

⁶¹ Hartmann, G. (1936). A field experience on the comparative effectiveness of „emotional” and „rational” political leaflets in determining election results. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 31, 336–352.

⁶² Leventhal, H. (1970). Findings and theory in the study of fear communications. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 5, s. 119–186). New York: Academic Press; Leventhal, H., Meyer, D., Nerenz, D. (1980). The common sense representation of illness danger. W: S. Rachman (red.), *Contributions to medical psychology* (t. 2, s. 7–30), New York: Pergamon Press; Cameron, L.D., Leventhal, H. (1995). Vulnerability beliefs, symptom experiences, and the processing of health threat information: A self-regulatory perspective. *Journal of Applied Social Psychology*, 25, 1859–1883.

⁶³ (1987). Santa Cruz Sentinel, 13 stycznia, s. A8.

⁶⁴ Gilbert, D. (2006). If only gay sex caused global warming. *Los Angeles Times*, 2 lipca.

⁶⁵ McGlone, M.S., Bell, R.A., Zaitchik, S.T., McGlynn III, J. (2013). Don't let the flu catch you: Agency assignment in printed educational materials about the H1N1 influenza virus. *Journal of Health Communication*, 18, 740–756; McGlone, M.S., Stephens, K.K., Rodriguez, S.A., Fernandez,

M.E. (2017). Persuasive texts for prompting action: Agency assignment in HPV vaccination reminders. *Vaccine*, 5, 4295–4297.

⁶⁶ Haidt, J. (2003). The moral emotions. *Handbook of Affective Sciences*, 11, 852–870.

⁶⁷ Tamże.

⁶⁸ Brady, W.J., Wills, J.A., Jost, J.T., Tucker, J.A., Van Bavel, J.J. (2017). Emotion shapes the diffusion of moralized content in social networks. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114, 7313–7318.

⁶⁹ Hibbert, S., Smith, A., Davies, A., Ireland, F. (2007). Guilt appeals: Persuasion knowledge and charitable giving. *Psychology & Marketing*, 24, 723–742; Carlsmith, J.M., Gross, A.E. (1969). Some effects of guilt on compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 11, 232.

⁷⁰ Schnall, S., Roper, J., Fessler, D.M. (2010). Elevation leads to altruistic behavior. *Psychological Science*, 21, 315–320; Algoe, S.B., Haidt, J. (2009). Witnessing excellence in action: The „other-praising” emotions of elevation, gratitude, and admiration. *Journal of Positive Psychology*, 4, 105–127; Franklin Waddell, T., Bailey, E., Davis, S.E. (2017). Does elevation reduce viewers’ enjoyment of media violence? Testing the intervention potential of inspiring media. *Journal of Media Psychology*, 1, 1–7.

⁷¹ Grant, A. (2014). Give and take: Why helping others drives our success. New York: Penguin.

⁷² Walster (Hatfield), E., Festinger, L. (1962). The effectiveness of „overheard”..., dz. cyt.

⁷³ Gonzales, M.H., Aronson, E., Costanzo, M. (1988). Increasing the effectiveness of energy auditors: A field experiment. *Journal of Applied*

Social Psychology, 18, 1046–1066.

⁷⁴ McClure, T., Spence, R. (2006). Don't mess with Texas: The story behind the legend. *Austin, TX: Idea City Press.*

⁷⁵ Bryan, C.J., Walton, G.M., Rogers, T., Dweck, C.S. (2011). Motivating voter turnout by invoking the self. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108, 12 653–12 656.

⁷⁶ Bryan, C.J. (2018). You are what you do: Implicating the self to influence behavior. W: J. Aronson, E. Aronson (red.), *Readings about the social animal* (wyd. 12). New York: Worth.

⁷⁷ Hovland, C., Lumsdain, A., Sheffield, F. (1949). *Experiments on mass communications*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

⁷⁸ Zimbardo, P. (1960). *Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity*. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 60, 86–94.

⁷⁹ Whittaker, J.O. (1963). Opinion change as a function of communication-attitude discrepancy. *Psychological Reports*, 13, 763–772.

⁸⁰ Hovland, C., Harvey, O.J., Sherif, M. (1957). Assimilation and contrast effects in reaction to communication and attitude change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 55, 244–252.

⁸¹ Aronson, E., Turner, J.A., Carlsmith, J.M. (1963). Communicator credibility and communication discrepancy as determinants of opinion change. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 31–36.

⁸² Zellner, M. (1970). Self-esteem, reception, and influenceability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 87–93; Wood, W., Stagner, B. (1994). Why are some people easier to influence than others? W: S. Shavitt,

T. Brock (red.), *Persuasion: Psychological insights and perspectives* (s. 149–174). Boston: Allyn & Bacon.

⁸³ Jost, J.T., Glaser, J., Kruglanski, A.W., Sulloway, F. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, 129, 339–375.

⁸⁴ Graham, J., Haidt, J., Nosek, B.A. (2009). Liberals and conservatives rely on different sets of moral foundations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 1029–1046; Jost, J.T., Nosek, B.A., Gosling, S.D. (2008). Ideology: Its resurgence in social, personality, and political psychology. *Perspectives on Psychological Science*, 3, 126–136.

⁸⁵ Haidt, J. (2014). Prawy umysł. Dlaczego dobrych ludzi dzieli religia i polityka?, przeł. A. Nowak-Młynikowska. Sopot: Wydawnictwo Smak Słowa.

⁸⁶ Cialdini, R. (2016). *Pre-suasion*. New York: Simon & Schuster.

⁸⁷ Janis, I.J., Kaye, D., Kirschner, P. (1965). Facilitating effects of „eating-while-reading” on responsiveness to persuasive communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 181–186.

⁸⁸ Petty, R.E., Schumann, D.W., Richman, S.A., Strathman, A. (1993). Positive mood and persuasion: Different roles for affect under high- and low-elaboration conditions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 5–20.

⁸⁹ Cohen, G.T., Aronson, J., Steele, C. (2000). When beliefs yield to evidence: Reducing biased evaluation by affirming the self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1151–1164.

⁹⁰ Hass, R.G., Grady, K. (1975). Temporal delay, type of forewarning, and resistance to influence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11,

459–469.

⁹¹ Freedman, J., Sears, D. (1965). Warning, distraction, and resistance to influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 262–266; Petty, R.E., Cacioppo, J.T. (1979). Effects of forewarning of persuasive intent and involvement on cognitive responses and persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 173–176; Chen, H.C., Reardon, R., Rea, C., Moore, D.J. (1992). Forewarning of content and involvement: Consequences for persuasion and resistance to persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 523–541.

⁹² Brehm, J. (1966). A theory of psychological reactance. New York: Academic Press.

⁹³ Pennebaker, J.W., Sanders, D.Y. (1976). American graffiti: Effects of authority and reactance arousal. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2, 264–267.

⁹⁴ Erceg-Hurn, D.M., Steed, L.G. (2011). Does exposure to cigarette health warnings elicit psychological reactance in smokers? *Journal of Applied Social Psychology*, 41, 219–237; Miller, C.H., Lane, L.T., Deatricks, L.M., Young, A.M., Potts, K.A. (2007). *Psychological reactance and promotional health messages*. *Human Communication Research*, 33, 219–240.

⁹⁵ Heilman, M. (1976). Oppositional behavior as a function of influence attempt intensity and retaliation threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 574–578.

⁹⁶ McGuire, W.J. (1964). Inducing resistance to persuasion. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (t. 1, s. 192–229). New York: Academic Press; McGuire, W., Papageorgis, D. (1961). The relative efficacy of various types of prior belief-defense in producing

immunity against persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 327–337.

⁹⁷ Banas, J.A., Miller, G. (2013). Inducing resistance to conspiracy theory propaganda: Testing inoculation and metainoculation strategies. *Human Communication Research*, 39, 184–207.

⁹⁸ Barrett, L.F. (2017). When is speech violent? *New York Times, Sunday Review*, 16 lipca, 9.

Rozdział 6

¹ (1986). Newsweek, 28 kwietnia, 22.

² Mass Shooting Archive (2017).
<http://www.gunviolencearchive.org/reports/mass-shooting> (dostęp: 16.08.2017).

³ Freud, S. (1948/2012). *Poza zasadą przyjemności*, przeł. J. Prokopiuk. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

⁴ Kuo, Z.Y. (1961). Genesis of the cat's response to the rat. W: E. Aronson (red.), *Instinct* (s. 24). Princeton, NJ: Van Nostrand.

⁵ Eibl-Eibesfeldt, I. (1963). Aggressive behavior and ritualized fighting in animals. W: J. H. Masserman (red.), *Science and psychoanalysis* (t. 6): Violence and war). New York: Grune & Stratton.

⁶ Watts, D., Muller, M., Amsler, S., Mbabazi, G., Mitani, J.C. (2006). Lethal intergroup aggression by chimpanzees in the Kibale National Park, Uganda. *American Journal of Primatology*, 68, 161–180; Watts, D., Mitani, J.C. (2001). Boundary patrols and intergroup encounters in wild chimpanzees. *Behaviour*, 138, 299–327.

⁷ De Waal, F.B.M. (1996). *Good natured: The origins of right and wrong in humans and other animals*. Cambridge, MA: Harvard University Press; Parish, A.R., de Waal, F.B.M. (2000). The other „closest living relative”: How bonobos (*Pan paniscus*) challenge traditional assumptions about females, dominance, intra- and intersexual interactions, and hominid evolution. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 907, 97–113.

- ⁸ Hare, B. (2017). Survival of the friendliest: Homo sapiens evolved via selection for prosociality. *Annual review of psychology*, 68, 155–186; Muller, M.N., Mitani, J.C. (2005). Conflict and cooperation in wild chimpanzees. *Advances in the Study of Behavior*, 35, 275–331.
- ⁹ Bergeron, N., Schneider, B.H. (2005). Explaining cross-national differences in peer-directed aggression: A quantitative synthesis. *Aggressive Behavior*, 31, 116–137.
- ¹⁰ Baron, R.A., Richardson, D.R. (1994). *Human aggression* (wyd. 2). New York: Plenum.
- ¹¹ Hunt, G.T. (1940). *The wars of the Iroquois*. Madison: The University of Wisconsin Press.
- ¹² Pinker, S. (2011). *The better angels of our nature*. New York: Penguin; tenze (2016). Has the decline of violence reversed since *The Better Angels of Our Nature* was written?, https://stevenpinker.com/files/pinker/files/has_the_decline_of_violence_reversed_since_the_better_angels_of_our_nature_was_written.pdf (dostęp: 16.08.2017).
- ¹³ Nisbett, R.E. (1993). Violence and U.S. regional culture. *American Psychologist*, 48, 441–449.
- ¹⁴ Cohen, D., Nisbett, R., Bowdle, B. F., Schwarz, N. (1996). Insult, aggression, and the Southern culture of honor: An „experimental ethnography”. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 945–960.
- ¹⁵ Cohen, D., Nisbett, R.E. (1994). Self-protection and the culture of honor: Explaining Southern violence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 551–567.

- ¹⁶ Cohen, D., Nisbett, R.E. (1997). Field experiments examining the culture of honor: The role of institutions in perpetuating norms about violence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1188–1199.
- ¹⁷ Brown, R.P., Osterman, L.L., Barnes, C.D. (2009). School violence and the culture of honor. *Psychological Science*, 20, 1400–1405.
- ¹⁸ Vandello, J.A., Cohen, D. (1999). Patterns of individualism and collectivism across the United States. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 279–292; Vandello, J.A., Cohen, D., Ransom, S. (2008). U.S. Southern and Northern differences in perceptions of norms about aggression: Mechanisms for the perpetuation of a culture of honor. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 39, 162–177.
- ¹⁹ Bosson, J.K., Vandello, J.A. (2011). Precarious manhood and its links to action and aggression. *Current Directions in Psychological Science*, 20, 82–86.
- ²⁰ Gilmore, D.D. (1990). *Manhood in the making: Cultural concepts of masculinity*. New Haven, CT: Yale University Press; Kimmel, M. (2012). *The gendered society* (wyd. 5). New York: Oxford University Press.
- ²¹ Archer, J. (2004). Sex differences in aggression in real-world settings: A meta-analytic review. *Review of General Psychology*, 8, 291–322.
- ²² Archer, D., McDaniel, P. (1995). Violence and gender: Differences and similarities across societies. W: R.B. Ruback, N.A. Weiner (red.), *Interpersonal violent behaviors: Social and cultural aspects* (s. 63–88). New York: Springer.
- ²³ Dabbs, J.M., Carr, T.S., Frady, R.L., Riad, J.K. (1995). Testosterone, crime, and misbehavior among 692 male prison inmates. *Personality and Individual Differences*, 7, 269–275.

- ²⁴ Dabbs, J.M., Jr., Hargrove, M.F., Heusel, C. (1996). Testosterone differences among college fraternities: Well-behaved vs. rambunctious. *Personality and Individual Differences*, 20, 157–161.
- ²⁵ Archer, J., Carré, J.M. (2016). Testosterone and aggression. W: B.J. Bushman (red.), *Aggression and Violence: A Social Psychological Perspective* (s. 90–104). New York, London: Routledge.
- ²⁶ Sapolsky, R.A. (2017). *Behave: The biology of humans at our best and worst*. London: Bodley Head, s. 100–101.
- ²⁷ Breiding, M.J., Chen J., Black, M.C. (2014). Intimate partner violence in the United States – 2010. Atlanta: National Center for Injury Prevention and Control, Centers for Disease Control and Prevention.
- ²⁸ Testa, M., Hoffman, J.H., Leonard, K.E. (2011). Female intimate partner violence perpetration: Stability and predictors of mutual and nonmutual aggression across the first year of college. *Aggressive Behavior*, 37, 362–373.
- ²⁹ Straus, M. (2011). Gender symmetry and mutuality in perpetration of clinical-level partner violence: Empirical evidence and implications for prevention and treatment. *Aggression and Violent Behavior*, 16, 279–288.
- ³⁰ Langhinrichsen-Rohling, J., Misra, T.A., Selwyn, C., Rohling, M.L. (2012). Rates of bi-directional versus unidirectional intimate partner violence across samples, sexual orientations, and race/ethnicities: A comprehensive review. *Partner Abuse*, 3, 199–230.
- ³¹ Archer, J. (2004). Sex differences in aggression..., dz. cyt.; Levy, B. (2008). Women and violence. Berkeley, CA: Seal Press.
- ³² Bettencourt, B.A., Miller, N. (1996). Gender differences in aggression as a function of provocation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 119,

422–447.

³³ Eisenstat, S.A., Bancroft, L. (1999). *Domestic violence*. *New England Journal of Medicine*, 341, 886–892.

³⁴ Archer, D., McDaniel, P. (1995). Violence and gender..., dz. cyt.

³⁵ Harris, M.G. (2004). Cholas, Mexican-American girls, and gangs. *Sex Roles*, 30, 289–301.

³⁶ O'Rourke, L. (2008). *Behind the woman behind the bomb*. New York Times, 2 sierpnia.

³⁷ Crick, N.R., Casas, J.F., Mosher, M. (1997). Relational and overt aggression in preschool. *Developmental Psychology*, 33, 579–587.

³⁸ Murray-Close, D., Nelson, D.A., Ostrov, J.M., Casas, J.F., Crick, N.R. (2016). Relational aggression: A developmental psychopathology perspective. W: D. Cicchetti (red.), *Developmental psychopathology: Risk, resilience, and intervention* (s. 660–722). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.

³⁹ Ostrov, J.M., Woods, K.E., Jansen Yeh, E.A., Casas, J.F., Crick, N.R. (2004). An observational study of delivered and received aggression, gender, and social-psychological adjustment in preschool. *Early Childhood Research Quarterly*, 19, 355–371.

⁴⁰ Rivers I., Chesney T., Coyne I. (2012). Cyberbullying. W: C.P. Monks, I. Coyne (red.), *Przemoc i mobbing w szkole, w domu, w miejscu pracy* (s. 226–245), przeł. M. Guzowska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

⁴¹ Palfrey, J., boyd, d. (sic!), Sacco, D. (2010). Enhancing child safety and online technologies. The Berkman Center for Internet & Society at Harvard University. Durham, NC: Carolina Academic Press, <http://www.cap-press.com/pdf/1997.pdf> (dostęp: 16.08.2017).

- ⁴² Freud, S. (1959). Why war? (List do Alberta Einsteina, 1932). W: E. Jones (red.), *Collected papers* (t. 5, s. 282). New York: Basic Books.
- ⁴³ Menninger, W. (1948). Recreation and mental health. *Recreation*, 42, 340–346.
- ⁴⁴ Bushman, B. (2002). Does venting anger feed or extinguish the flame? Catharsis, rumination, distraction, anger and aggressive responding. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 724–731.
- ⁴⁵ Patterson, A.H. (1974). Hostility catharsis: A naturalistic quasi-experiment. *Proceedings of the Division of Personality and Society Psychology*, 1, 195–197.
- ⁴⁶ Geen, R. (1981). Spectator moods at an aggressive sports event. *Journal of Social Psychology*, 3, 217–227.
- ⁴⁷ Glass, D. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality*, 32, 531–549.
- ⁴⁸ Bushman, B.J., Baumeister, R.F., Phillips, C.M. (2001). Do people aggress to improve their mood? Catharsis beliefs, affect regulation opportunity, and aggressive responding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 17; Bushman, B.J., Whitaker, J.L. (2010). Like a magnet: Catharsis beliefs attract angry people to violent video games. *Psychological Science*, 21, 790–792; Bushman, B.J., Baumeister, R.F., Stack, A.D. (1999). Catharsis, aggression, and persuasive influence: Self-fulfilling or self-defeating prophecies? *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 367–376.
- ⁴⁹ Kahn, M. (1966). The physiology of catharsis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 278–298.

⁵⁰ Davis, K.E., Jones, E.E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 402–410.

⁵¹ Doob, A.N., Wood, L. (1972). Catharsis and aggression: The effects of annoyance and retaliation on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 156–162; Bushman, B.J., Bonacci, A.M., Pedersen, W.C., Vasquez, E.A., Miller, N.R. (2005). Chewing on it can chew you up: Effects of rumination on triggered displaced aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 969–983.

⁵² Shergill S.S., Bays P.M., Frith, C.D., Wolpert, D.M. (2003). Two eyes for an eye: The neuroscience of force escalation. *Science*, 301, 187.

⁵³ Heinz, A., Kluge, U., Schouler-Ocak, M., Beck, A. (2016). Alcohol and aggression. *European Psychiatry*, 33, S21.

⁵⁴ Caetano, R., Schafer, J., Cunradi, C.B. (2017). Alcohol-related intimate partner violence among white, black, and Hispanic couples in the United States: The five big questions. W: I. Scott, N. McKenna (red.), *Domestic Violence: Practice and Procedure* (s. 153–160). Eagan, MN: Thomson Reuters.

⁵⁵ Taylor, S.P., Leonard, K.E. (1983). Alcohol and human physical aggression. W: R. Geen, E. Donnerstein (red.), *Aggression: Theoretical and empirical reviews*. New York: Academic Press; Pedersen, W.C., Vasquez, E.A., Bartholow, B. D., Grosvenor, M., Truong, A. (2014). Are you insulting me? Exposure to alcohol primes increases aggression following ambiguous provocation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40, 1037–1049.

⁵⁶ Gable, P.A., Mechin, N.C., Neal, L.B. (2016). Booze cues and attentional narrowing: Neural correlates of virtual alcohol myopia. *Psychology of*

Addictive Behaviors, 30, 377–382.

⁵⁷ Davis, D., Loftus, E. (2003). What's good for the goose cooks the gander: Inconsistencies between the law and psychology of voluntary intoxication and sexual assault. W: W.T. O'Donohue, E. Levensky (red.), *Handbook of forensic psychology* (s. 997–1032). New York: Elsevier Academic Press.

⁵⁸ Marlatt, G.A., Rohsenow, D.J. (1980). Cognitive processes in alcohol use: Expectancy and the balanced placebo design. W: N.K. Mello (red.), *Advances in substance abuse* (t. 1). Greenwich, CT: JAI Press; Bègue, L., Subra, B., Arvers, P., Muller, D., Bricout, V., Zorman, N. (2009). A message in a bottle: Extrapharmacological effects of alcohol on aggression. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 137–142.

⁵⁹ Hutchinson, R.R. (1983). The pain–aggression relationship and its expression in naturalistic settings. *Aggressive Behavior*, 9, 229–242.

⁶⁰ Berkowitz, L. (1988). Frustrations, appraisals, and aversively stimulated aggression. *Aggressive Behavior*, 14, 3–11.

⁶¹ Stoff, D., Cairns, R. (1996). Aggression and violence: Genetic, neurobiological, and biosocial perspectives. *Mahwah, NJ: Erlbaum*.

⁶² Bushman, B.J., DeWall, C.N., Pond, R.S., Hanus, M.D. (2014). Low glucose relates to greater aggression in married couples. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111, 6254–6257.

⁶³ Carlsmith, J.M., Anderson, C.A. (1979). Ambient temperature and the occurrence of collective violence: A new analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 337–344.

⁶⁴ Anderson, C.A., Bushman, B.J., Groom, R.W. (1997). Hot years and serious and deadly assault: Empirical tests of the heat hypothesis. *Journal*

of Personality and Social Psychology, 73, 1213–1223.

⁶⁵ Griffitt, W., Veitch, R. (1971). Hot and crowded: Influences of population density and temperature on interpersonal affective behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 92–98; Anderson, C., Anderson, B., Deuser, W. (1996). Examining an affective aggression framework: Weapon and temperature effects on aggressive thoughts, affect, and attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 366–376.

⁶⁶ Reifman, A.S., Larrick, R., Fein, S. (1991). Temper and temperature on the diamond: The heat-aggression relationship in major league baseball. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 580–585.

⁶⁷ Kenrick, D.T., MacFarlane, S.W. (1986). Ambient temperature and horn honking: A field study of the heat/aggression relationship. *Environment and Behavior*, 18, 179–191.

⁶⁸ Hsiang, S.M., Burke, M., Miguel, E. (2013). Quantifying the influence of climate on human conflict. *Science*, 341, DOI: 10.1126/science.1235367.

⁶⁹ Gladwell, M. (2015). Thresholds of violence: How school shootings catch on. *The New Yorker: Annals of Public Safety*, 19 października.

⁷⁰ Aronson, E. (2000). Nobody left to hate: Teaching compassion after Columbine. New York: Henry Holt.

⁷¹ Leary, M.R., Kowalski, R.M., Smith, L., Phillips, S. (2003). Teasing, rejection, and violence: Case studies of the school shootings. *Aggressive Behavior*, 29, 202–214.

⁷² Twenge, J.M., Baumeister, R.F., Tice, D.M., Stucke, T.S. (2015). If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1058–1069; Baumeister, R., Tice, D. (2017). The social animal encounters social

rejection: Cognitive, behavioral, emotional, and interpersonal effects of being excluded. W: J. Aronson, E. Aronson (red.), *Readings about the social animal* (wyd. 12). New York: Worth/Freeman.

⁷³ (1999). Cyt. w: Time, 20 grudnia.

⁷⁴ Barker, R., Dembo, T., Lewin, K. (1941). Frustration and aggression: An experiment with young children. *University of Iowa Studies in Child Welfare*, 18, 1–314.

⁷⁵ Harris, M. (1974). Mediators between frustration and aggression in a field experiment. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 10, 561–571.

⁷⁶ Kulik, J., Brown, R. (1979). Frustration, attribution of blame, and aggression. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 15, 183–194.

⁷⁷ Brosnan, S.F., de Waal, F.B.M. (2014). Evolution of responses to (un)fairness. *Science*, 346, 17 października, DOI: 10.1126/science.1251776.

⁷⁸ DeCelles, K.A., Norton, M.I. (2016). Physical and situational inequality on airplanes predicts air rage. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113, 5588–5591.

⁷⁹ Payne, K. (2017). *The broken ladder: How inequality affects the way we think, live, and die*. New York: Penguin.

⁸⁰ Tocqueville, A. de (2019). *O demokracji w Ameryce*, przeł. B. Janicka, M. Król. Warszawa: Wydawnictwo Aletheia.

⁸¹ Mallick, S., McCandless, B. (1966). A study of catharsis of aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 591–596.

⁸² Johnson, T.E., Rule, B.G. (1986). Mitigating circumstances information, censure, and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50,

537–542.

⁸³ Gill, M.J., Cerce, S.C. (2017). He never willed to have the will he has: Historicist narratives, “civilized” blame, and the need to distinguish two notions of free will. *Journal of Personality and Social Psychology*, 112, 361–382.

⁸⁴ Berkowitz, L. (1965). Some aspects of observed aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 359–369.

⁸⁵ Berkowitz, L., LePage, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7, 202–207.

⁸⁶ Benjamin, A.J., Bushman, B.J. (2017). *The weapons effect*. *Current Opinion in Psychology*, 19, 93–97.

⁸⁷ Bushman, B.J., Kerwin, T., Whitlock, T., Weisenberger, J.M. (2017). The weapons effect on wheels: Motorists drive more aggressively when there is a gun in the vehicle. *Journal of Experimental Social Psychology*, 73, 82–85.

⁸⁸ Berkowitz, L. (2016). Research on automatically elicited aggression. W: R.J. Sternberg, S.T. Fiske, D.J. Foss (red.), *Scientists making a difference: One hundred eminent behavioral and brain scientists talk about their most important contributions* (s. 332). New York: Cambridge University Press; Zimring, F. E. (2017). *Firearms and violence in American law*. W: E. Luna (red.), *Bridging the gap: A report on scholarship and criminal justice reform*. UC Berkeley Public Law Research Paper No. 2939902.

⁸⁹ Zimbardo, P. (1969). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. W: W.J. Arnold, D. Levine (red.), *Nebraska symposium on motivation* (t. 17, s. 237–307). Lincoln: University of Nebraska Press.

- ⁹⁰ Silvia, P.J., Duval, T.S. (2001). Objective self-awareness theory: Recent progress and enduring problems. *Personality and Social Psychology Review*, 5, 230–241.
- ⁹¹ Mullen, B. (1986). Atrocity as a function of lynch mob composition: A self-attention perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 187–197.
- ⁹² Postmes, T., Spears, R. (1998). Deindividuation and antinormative behavior: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 123, 238–259.
- ⁹³ Bandura, A., Ross, D., Ross, S. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, 575–582.
- ⁹⁴ Bushman, B.J., Jamieson, P.E., Weitz, I., Romer, D. (2013). Gun violence trends in movies. *Pediatrics*, 132, 1014–1018.
- ⁹⁵ Huesmann, L.R., Dubow, E.F., Yang, G. (2013). Why it is hard to believe that media violence causes aggression. W: K.E. Dill (red.), *The Oxford handbook of media psychology* (s. 159–171). Oxford: Oxford University Press; Anderson, C.A., Berkowitz, L., Donnerstein, E., Huesmann, L.R., Johnson, J.D., Linz, D. i wsp. (2003). The influence of media violence on youth. *Psychological Science in the Public Interest*, 4, 81–110.
- ⁹⁶ Ferguson, Ch. J. (2007). The good, the bad and the ugly: A meta-analytic review of positive and negative effects of violent video games. *Psychiatric Quarterly*, 78, 309–316; tenze (2009). Media violence effects: Confirmed truth or just another X-file? *Journal of Forensic Psychology Practice*, 9, 103–126; Sherry, J.L. (2001). The effects of violent video games on aggression: A meta-analysis. *Human Communication Research*, 27, 409–431.

⁹⁷ Liebert, R.M. i Baron, R.A. (1972). Some immediate effects of televised violence on children's behavior. *Developmental Psychology*, 6, 469–475; Anderson, C.A., Berkowitz, L., Donnerstein, E., Huesmann, L.R., Johnson, J.D., Linz, D. i wsp. (2003). The influence of media violence on youth, dz. cyt.

⁹⁸ Anderson, C.A., Shibuya, A., Ihori, N., Swing, E.L., Bushman, B.J., Sakamoto, A. i wsp. (2010). Violent video game effects on aggression, empathy, and prosocial behavior in eastern and western countries: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, 136, 151–173.

⁹⁹ Greitemeyer, T., Mügge, D.O. (2014). Video games do affect social outcomes: A meta-analytic review of the effects of violent and prosocial video game play. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40, 578–589.

¹⁰⁰ Gentile, D.A., Coyne, S., Walsh, D.A. (2011). Media violence, physical aggression, and relational aggression in school age children: A short-term longitudinal study. *Aggressive Behavior*, 37, 193–206.

¹⁰¹ Crescioni, A.W., Baumeister, R.F. (2009). Alone and aggressive: Social exclusion impairs self-control and empathy and increases hostile cognition and aggression. W: M. Harris (red.), *Bullying, rejection, and peer victimization: A social cognitive neuroscience perspective* (s. 251–258). New York: Springer; Ferguson, C.J., Kilburn, J. (2010). Much ado about nothing: The misestimation and overinterpretation of violent video game effects in Eastern and Western nations: Comment on Anderson et al., *Psychological Bulletin*, 136, 174–178.

¹⁰² Ferguson, C.J. (2013). Violent video games and the Supreme Court: Lessons for the scientific community in the wake of *Brown v. Entertainment Merchants Association*. *American Psychologist*, 68, 57–74;

tenze (2014). A way forward for video game violence research. *American Psychologist*, 69, 307–309.

¹⁰³ Josephson, W.D. (1987). Television violence and children's aggression: Testing the priming, social script, and disinhibition prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 882–890.

¹⁰⁴ Anderson, C.A., Dill, K.E. (2000). Video games and aggressive thoughts, feelings, and behavior in the laboratory and in life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 772–790.

¹⁰⁵ Cline, V.B., Croft, R.G., Courrier, S. (1973). Desensitization of children to television violence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 360–365.

¹⁰⁶ Bushman, B.J., Anderson, C.A. (2009). Comfortably numb: Desensitizing effects of violent media on helping others. *Psychological Science*, 20, 273–277.

¹⁰⁷ Greitemeyer, T. (2014). Playing violent video games increases intergroup bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40, 70–78.

¹⁰⁸ Gentile, D.A., Gentile, J.R. (2008). Violent video games as exemplary teachers: A conceptual analysis. *Journal of Youth and Adolescence*, 9, 127–141.

¹⁰⁹ Jamieson, P.E., Romer, D. (2014). Violence in popular U.S. prime time TV dramas and the cultivation of fear: A time series analysis. *Media and Communication*, 2, 31–41.

¹¹⁰ Anderson, C.A., Berkowitz, L., Donnerstein, E., Huesmann, L.R., Johnson, J.D., Linz, D. i wsp. (2003). The influence of media violence on youth, dz. cyt.

- ¹¹¹ King, M., Woollett, E. (1997). Sexually assaulted males: 115 men consulting a counseling service. *Archives of Sexual Behavior*, 26, 579–588; Stemple, L., Meyer, I.H. (2014). The sexual victimization of men in America: New data challenge old assumptions. *American Journal of Public Health*, 104, e19–e26.
- ¹¹² Malamuth, N.M., Hald, G., Koss, M. (2012). Pornography, individual differences in risk and men's acceptance of violence against women in a representative sample. *Sex Roles*, 66, 427–439.
- ¹¹³ Laumann, E.O., Gagnon, J.H. (1995). A sociological perspective on sexual action. W: R.G. Parker, J.H. Gagnon (red.), *Conceiving sexuality: Approaches to sex research in a postmodern world* (s. 183–214). New York: Routledge.
- ¹¹⁴ Hust, S.J.T., Marett, E.G., Ren, C., Adams, P.M., Willoughby, J.F., Lei, M. i wsp. (2014). Establishing and adhering to sexual consent: The association between reading magazines and college students' sexual consent negotiation. *Journal of Sex Research*, 51, 280–290; La France, B.H., Henningsen, D.D., Oates, A., Shaw, C.M. (2009). Social-sexual interactions? Meta-analyses of sex differences in perceptions of flirtatiousness, seductiveness, and promiscuousness. *Communication Monographs*, 76, 263–285.
- ¹¹⁵ Davis, D., Loftus, E.F. (2003). What's good for the goose cooks the gander..., dz. cyt.
- ¹¹⁶ Villalobos, J.G., Davis, D., Leo, R.A. (2015). His story, her story: Sexual miscommunication, motivated remembering, and intoxication as pathways to honest false testimony regarding sexual consent. W: R. Burnett (red.), *Vilified: Wrongful allegations of person abuse* (s. 129–142). Oxford: Oxford University Press.

- ¹¹⁷ Clark, K. (1971). The pathos of power: A psychological perspective. *American Psychologist*, 26, 1047–1057.
- ¹¹⁸ King, R.S., Mauer, M., Young, M.C. (2005). Incarceration and crime: A complex relationship. Washington, DC: The Sentencing Project.
- ¹¹⁹ Eichmann, C. (1966). The impact of the Gideon decision on crime and sentencing in Florida. Tallahassee, FL: Division of Corrections Publications.
- ¹²⁰ DPIC (2017). <https://deathpenaltyinfo.org/deterrence-states-without-death-penalty-have-had-consistently-lower-murder-rates> (dostęp: 16.08.2017); King, R.S., Mauer, M., Young, M.C. (2005). Incarceration and crime..., dz. cyt.
- ¹²¹ Durrant, J., Ensom, R.(2012). Physical punishment of children: Lessons from 20 years of research. *Canadian Medical Association Journal*, 184, 1373–1377.
- ¹²² Aronson, E., Carlsmith, J.M. (1963). The effect of severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 584–588; Freedman, J. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 145–155.
- ¹²³ Olweus, D. (1991). Bully/victim problems among school children: Basic facts and effects of a school-based intervention program. W: D. Pepler, K. Rubin (red.), *The development and treatment of childhood aggression* (s. 411–448). Hillsdale, NJ: Erlbaum; Olweus, D., Limber, S.P. (2010). Bullying in school: Evaluation and dissemination of the Olweus Bullying Prevention Program. *American Journal of Orthopsychiatry*, 80, 124–134; Ttofi, M.M., Farrington, D.P. (2011). Effectiveness of school-

based programs to reduce bullying: A systematic and meta-analytic review. *Journal of Experimental Criminology*, 7, 27–56.

¹²⁴ Bandura, A., Ross, D., Ross, S. (1963). Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 3–11.

¹²⁵ Brown, P., Elliot, R. (1965). Control of aggression in a nursery school class. *Journal of Experimental Child Psychology*, 2, 103–107.

¹²⁶ Davitz, J. (1952). The effects of previous training on post-frustration behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 309–315.

¹²⁷ Baron, R.A., Kepner, C.R. (1970). Model's behavior and attraction toward the model as determinants of adult aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14, 335–344.

¹²⁸ Baron, R.A. (1976). The reduction of human aggression: A field study of the influence of incompatible reactions. *Journal of Applied Social Psychology*, 6, 260–274.

¹²⁹ Feshbach, N., Feshbach, S. (1969). The relationship between empathy and aggression in two age groups. *Developmental Psychology*, 1, 102–107.

¹³⁰ Feshbach, N. (1989). Empathy training and prosocial behavior. W: J. Groebel, R.A. Hinde (red.), *Aggression and war: Their biological and social bases* (s. 101–111). New York: Cambridge University Press; Feshbach, N.D., Feshbach, S. (2009). Empathy and education. W: J. Decety, W. Ickes (red.), *The social neuroscience of empathy* (s. 85–97). Cambridge, MA: MIT Press.

¹³¹ Hammock, G.S., Richardson, D.R. (1992). Aggression as one response to conflict. *Journal of Applied Social Psychology*, 22, 298–311.

¹³² Obuchi, K., Ohno, T., Mukai, H. (1993). Empathy and aggression: Effects of self-disclosure and fearful appeal. *Journal of Social Psychology*,

133, 243–253.

¹³³ Aknin, L.B., Barrington-Leigh, C.P., Dunn, E.W., Helliwell, J.F., Burns, J., Biswas-Diener, R. i wsp. (2013). Prosocial spending and well-being: Cross-cultural evidence for a psychological universal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104, 635–652; Dunn, E.W., Aknin, L.B., Norton, M.I. (2008). Spending money on others promotes happiness. *Science*, 319, 1687–1688.

¹³⁴ Jazaieri, H., Lee, I.A., McGonigal, K., Jinpa, T., Doty, J.R., Gross, J.J., Goldin, P.R. (2016). A wandering mind is a less caring mind: Daily experience sampling during compassion meditation training. *Journal of Positive Psychology*, 11, 37–50; Mrazek, M.D., Phillips, D.T., Franklin, M.S., Broadway, J.M., Schooler, J.W. (2013). Young and restless: Validation of the Mind-Wandering Questionnaire (MWQ) reveals disruptive impact of mind-wandering for youth. *Frontiers in Psychology*, 4, 560; Killingsworth, M.A., Gilbert, D.T. (2010). A wandering mind is an unhappy mind. *Science*, 330, 932–932.

¹³⁵ Milani, A., Nikmanesh, Z., Farnam, A. (2013). Effectiveness of mindfulness-based cognitive therapy (MBCT) in reducing aggression of individuals at the juvenile correction and rehabilitation center. *International Journal of High Risk Behaviors & Addiction*, 2, 126–131; Long, E.C., Christian, M.S. (2015). Mindfulness buffers retaliatory responses to injustice: A regulatory approach. *Journal of Applied Psychology*, 100, 1409–1422; Fix, R.L., Fix, S.T. (2013). The effects of mindfulness-based treatments for aggression: A critical review. *Aggression and Violent Behavior*, 18, 219–227.

¹³⁶ Nidich, S.I., Rainforth, M.V., Haaga, D.A., Hagelin, J., Salerno, J.W., Travis, F. i wsp. (2009). A randomized controlled trial on effects of the

Transcendental Meditation program on blood pressure, psychological distress, and coping in young adults. *American Journal of Hypertension*, 22, 1326–1331.

¹³⁷ Sedlmeier, P., Eberth, J., Schwarz, M., Zimmermann, D., Haarig, F., Jaeger, S., Kunze, S. (2012). The psychological effects of meditation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 138, 1139.

¹³⁸ Lorenz, K. (1966). On aggression, przeł. M. Wilson. New York: Harcourt, Brace & World.

¹³⁹ Montagu, A. (1950). On being human. New York: Hawthorne Books.

¹⁴⁰ Kropotkin, P. (1902/2012). Pomoc wzajemna jako czynnik rozwoju oraz inne pisma, b.n.t. Warszawa: Hachette Polska.

¹⁴¹ Hölldobler, B., Wilson, E.O. (2009). The superorganism: The beauty, elegance, and strangeness of insect societies. W.W. Norton & Company.

¹⁴² Mason, L.E. (2017). The significance of Dewey's democracy and education for 21st-century education. *Education and Culture*, 33, 41–57.

¹⁴³ Eiseley, L. (1946). The immense journey. New York: Random House.

Rozdział 7

¹ Williams, J. (2011). Thurgood Marshall: American revolutionary. New York: Three Rivers Press.

² American National Election Studies (2016). National survey results, <http://www.electionstudies.org> (dostęp: 24.08.2017).

³ Liptak, A. (2013). Supreme Court invalidates key part of voting rights act. New York Times, 25 czerwca,

<http://www.nytimes.com/2013/06/26/us/supreme-court-ruling.html?mcubz=0> (dostęp: 24.08.2017).

⁴ Parrillo, V. N., Donoghue, C. (2013). The national social distance study: Ten years later. *Sociological Forum*, 28, 597–614.

⁵ Stephens-Davidowitz, S. (2014). The data of hate. *New York Times*, 12 lipca.

⁶ Gerges, F.A. (2014). ISIS and the third wave of Jihadism. *Current History*, 113, 339; Cheterian, V. (2015). ISIS and the killing fields of the Middle East. *Survival*, 57, 105–118.

⁷ (2015). Obama on the N-Word: WTF Podcast z Marciem Maronem #613, 22 czerwca.

⁸ Trump, D. (2015). Republican debate: Analysis and highlights. *New York Times*, 6 sierpnia, <https://www.nytimes.com/live/republican-debate-election.../trump-on-political-correctness/?> (dostęp: 24.08.2017).

⁹ Wang, A. (2017). Airbnb host who stranded guest because of race ordered to take class in Asian American studies. *Washington Post*, 14 lipca, https://www.washingtonpost.com/news/business/wp/2017/07/14/airbnb-host-who-stranded-guest-because-of-race-ordered-to-take-class-in-asian-american-studies/?utm_term=.50278a1198b8 (dostęp: 24.08.2017).

¹⁰ Stolberg, S.G., Dickerson, C. (2017). Hangman's noose, symbol of racial animus, keeps cropping up. *New York Times*, 5 lipca, <https://www.nytimes.com/2017/07/05/us/nooses-hate-crimes-philadelphia-mint.html?emc=eta1> (dostęp: 24.08.2017).

¹¹ Wang, A.B. (2017). „Final act of bravery”: Men who were fatally stabbed trying to stop anti-Muslim rants identified. *Washington Post*, 27 maja, <https://www.washingtonpost.com/news/post->

nation/wp/2017/05/27/man-fatally-stabs-2-on-portland-ore-train-after-they-interrupted-his-anti-muslim-rants-police-say/?utm_term=.01835f7c26c9 (dostęp: 24.08.2017).

¹² Cikara, M., Van Bavel, J.J. (2014). The neuroscience of intergroup relations: An integrative review. *Perspectives on Psychological Science*, 9, 245–274.

¹³ Anzures, G., Quinn, P.C., Pascalis, O., Slater, A.M., Tanaka, J.W., Lee, K. (2013). Developmental origins of the other-race effect. *Current Directions in Psychological Science*, 22, 173–178.

¹⁴ Lippmann, W. (1922). *Public opinion*. New York: MacMillan Co.

¹⁵ Bodenhausen, G.V. (1990). Stereotypes as judgmental heuristics: Evidence of circadian variations in discrimination. *Psychological Science*, 1, 319–322.

¹⁶ Jussim, L. (2017). Accuracy, bias, self-fulfilling prophecies, and scientific self-correction. *Behavioral and Brain Sciences*, 40, e18; Jussim, L., Crawford, J.T., Rubinstein, R.S. (2015). Stereotype (in) accuracy in perceptions of groups and individuals. *Current Directions in Psychological Science*, 24, 490–497.

¹⁷ Jussim, L., Crawford, J.T., Anglin, S.M., Chambers, J.R., Stevens, S.T., Cohen, F. (2016). Stereotype accuracy: One of the largest and most replicable effects in all of social psychology. W: T. Nelson (red.), *Handbook of prejudice, stereotyping, and discrimination* (wyd. 2; s. 31–63). New York: Psychology Press.

¹⁸ Nisbett, R.E., Aronson, J., Blair, C., Dickens, W., Flynn, J., Halpern, D.F., Turkheimer, E. (2012). Intelligence: New findings and theoretical developments. *American Psychologist*, 67, 130–159.

- ¹⁹ Feagin, J.R. (2017). *Myth of the model minority: Asian Americans facing racism*. New York: Routledge.
- ²⁰ Fiske, S.T., Neuberg, S.L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. *Advances in Experimental Social Psychology*, 23, 1–74.
- ²¹ Stone, J., Perry, W., Darley, J.M. (1997). „White men can’t jump”: Evidence for the perceptual confirmation of racial stereotypes following a basketball game. *Basic and Applied Social Psychology*, 19, 291–306.
- ²² Duncan, B. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 590–598.
- ²³ Kite, M.E., Deaux, K., Haines, E.L. (2008). Gender stereotypes. W: F.L. Denmark, M.A. Paludi (red.), *Psychology of women: A handbook of issues and theories* (wyd. 2; s. 205–236). Westport, CT: Praeger Publishers.
- ²⁴ Haines, E.L., Deaux, K., Lofaro, N. (2016). The times they are a-changing... or are they not? A comparison of gender stereotypes, 1983–2014. *Psychology of Women Quarterly*, 40, 353–363.
- ²⁵ Fine, C. (2010). *Delusions of gender: How our minds, society, and neurosexism create difference*. New York: W.W. Norton.
- ²⁶ Mehl, M.R., Vazire, S., Ramírez-Esparza, N., Slatcher, R.B., Pennebaker, J.W. (2007). Are women really more talkative than men? *Science*, 317, 82.
- ²⁷ Glick, P., Fiske, S.T. (2001). An ambivalent alliance: Hostile and benevolent sexism as complementary justifications for gender inequality. *American Psychologist*, 56, 109; Becker, J.C., Wright, S.C. (2011). Yet another dark side of chivalry: Benevolent sexism undermines and hostile

sexism motivates collective action for social change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101, 62–77.

²⁸ Christopher, A.N., Wojda, M.R. (2008). Social dominance orientation, right-wing authoritarianism, sexism, and prejudice toward women in the workforce. *Psychology of Women Quarterly*, 32, 65–73.

²⁹ Jung, K., Shavitt, S., Viswanathan, M., Hilbe, J.M. (2014). Female hurricanes are deadlier than male hurricanes. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111, 8782–8787.

³⁰ Allport, G.W. (1954/1979). *The nature of prejudice*. New York: Basic Books.

³¹ Holmes, O.W. (1831). The autocrat of the breakfast table. *New-England Magazine*, 1, 431.

³² Cohen, F., Jussim, L., Harber, K.D., Bhasin, G. (2009). Modern anti-Semitism and anti-Israeli attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 290–306.

³³ Crandall, C.S., Bahns, A.J., Warner, R., Schaller, M. (2011). Stereotypes as justifications of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37, 1488–1498.

³⁴ Harris, L.T., Fiske, S.T. (2006). Dehumanizing the lowest of the low: Neuroimaging responses to extreme out-groups. *Psychological Science*, 17, 847–853.

³⁵ Stanley, D., Phelps, E., Banaji, M. (2008). The neural basis of implicit attitudes. *Current Directions in Psychological Science*, 17, 164–170.

³⁶ Phelps, E.A., O'Connor, K.J., Cunningham, W.A., Funayama, E.S., Gatenby, J.C., Gore, J.C., Banaji, M.R. (2000). Performance on indirect

measures of race evaluation predicts amygdala activation. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 12, 729–738.

³⁷ Wheeler, M.E., Fiske, S.T. (2005). Controlling racial prejudice: Social–cognitive goals affect amygdala and stereotype activation. *Psychological Science*, 16, 56–63.

³⁸ Flegal, K.M., Kruszon-Moran, D., Carroll, M.D., Fryar, C.D., Ogden, C.L. (2016). Trends in obesity among adults in the United States, 2005 to 2014. *Journal of the American Medical Association*, 315, 2284–2291.

³⁹ Miller Jr., D.P., Spangler, J.G., Vitolins, M.Z., Davis, M.S.W., Ip, E.H., Marion, G.S., Crandall, S.J. (2013). Are medical students aware of their anti-obesity bias? *Academic Medicine*, 88, 978–982; Lydecker, J.A., O’Brien, E., Grilo, C. (2017). Parents’ implicit and explicit attitudes towards childhood obesity. *Journal of Adolescent Health*, 60, S11–S12; Randall, J.G., Zimmer, C.U., O’Brien, K.R., Trump-Steele, R.C., Villado, A.J., Hebl, M.R. (2017). Weight discrimination in helping behavior. *Revue Européenne de Psychologie Appliquée/European Review of Applied Psychology*, 67, 125–137.

⁴⁰ Centers for Disease Control (2016). Lesbian, gay, bisexual, and transgender health. <https://www.cdc.gov/lgbthealth/youth.htm> (dostęp: 24.08.2017).

⁴¹ U.S. Department of Education, Office of Civil Rights (2016). 2013–2014 civil rights data collection: Key data highlights on equity and opportunity gaps in our nation’s public schools. <http://www2.ed.gov/about/offices/list/ocr/docs/crdc-2013-14.html> (dostęp: 24.08.2017).

⁴² Skiba, R.J., Michael R., Nardo A., Peterson R. (2002). The color of discipline: Sources of racial and gender disproportionality in school

punishment. *The Urban Review*, 34, 317–342; Skiba, R.J., Arredondo, M.I., Gray, C., Rausch, M.K. (2016). What do we know about discipline disparities? New and emerging research. W: R.J. Skiba, K. Mediratta (red.), *Inequality in school discipline* (s. 21–38). New York: Palgrave Macmillan US; Rausch, M. K., Skiba, R.J. (2017). Addressing disproportionately high rates of disciplinary removal for students of color: The need for systemic interventions. W: E.C. Lopez, S.G. Nahari, S.L. Proctor (red.), *Handbook of multicultural school psychology: An interdisciplinary perspective* (wyd. 2, s. 276–290). New York: Routledge; Okonofua, J.A., Walton, G.M., Eberhardt, J.A. (2016). A vicious cycle: A social-psychological account of extreme racial disparities in school discipline. *Perspectives on Psychological Science*, 11, 381–398.

⁴³ Gilliam, W.S., Maupin, A.N., Reyes, C.R., Accavitti, M., Shic, F. (2016). Do early educators' implicit biases regarding sex and race relate to behavior expectations and recommendations of preschool expulsions and suspensions? Research Study Brief. Yale University, Yale Child Study Center. New Haven, CT.

⁴⁴ Bjerk, D. (2017). Mandatory minimums and the sentencing of federal drug crimes. *Journal of Legal Studies*, 46, 93–128.

⁴⁵ Mitchell, O., Caudy, M.S. (2015). Examining racial disparities in drug arrests. *Justice Quarterly*, 32, 288–313.

⁴⁶ Alexander, M. (2012). *The new Jim Crow: Mass incarceration in the age of colorblindness*. New York: New Press.

⁴⁷ Fryer Jr., R.G. (2016). An empirical analysis of racial differences in police use of force (No. w22399). National Bureau of Economic Research; Buehler, J.W. (2017). Racial/ethnic disparities in the use of lethal force by US Police, 2010–2014. *American Journal of Public Health*, 107, 295–297.

- ⁴⁸ Lavergne, M., Mullainathan, S. (2004). Are Emily and Greg more employable than Lakisha and Jamal? A field experiment on labor market discrimination. *American Economic Review*, 94, 991–1013.
- ⁴⁹ Pager, D. (2003). The mark of a criminal record. *American Journal of Sociology*, 108, 937–975; Sugie, N.F. (2017). Criminal record questions, statistical discrimination, and equity in a “Ban the Box” era. *Criminology & Public Policy*, 16, 167–175.
- ⁵⁰ David, A., Melanie, W. (2013). Wayward sons: The emerging gender gap in labor markets and education, <http://www.thirdway.org/report/wayward-sons-the-emerging-gender-gap-in-labor-markets-and-education> (dostęp: 24.08.2016).
- ⁵¹ Joshi, A., Son J., Roh, H. (2015). When can women close the gap? A meta-analytic test of sex differences in performance and rewards. *Academy of Management Journal*, 58, 1516–1545.
- ⁵² Webber, K.L., Canché, M.G. (2015). Not equal for all: Gender and race differences in salary for doctoral degree recipients. *Research on Higher Education*, 56, 645–672.
- ⁵³ Goldin, C., Rouse, C. (2000). Orchestrating impartiality: The impact of „blind” auditions on female musicians. *American Economic Review*, 90, 715–741.
- ⁵⁴ Greenwald, A.G., McGhee, D.E., Schwartz, J.L.K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1464–1480.
- ⁵⁵ Nosek, B.A., Greenwald, A.G., Banaji, M.R. (2007). The Implicit Association Test at 7: A methodological and conceptual review. W: J.A. Bargh (red.), *Frontiers of social psychology. Social psychology and the unconscious: The automaticity of higher mental processes* (s. 265–292).

New York: Psychology Press; Miller Jr., D.P., Spangler, J.G., Vitolins, M.Z., Davis, S.W., Ip, E.H., Marion, G.S., Crandall, S.J. (2013). Are medical students aware of their anti-obesity bias?, dz. cyt.

⁵⁶ Banaji, M.R., Greenwald, A.G. (2013). *Blindspot: Hidden biases of good people*. New York: Delacorte Press.

⁵⁷ Kinoshita, S., Peek-O'Leary, M. (2005). Does the compatibility effect in the race Implicit Association Test reflect familiarity or affect? *Psychonomic Bulletin & Review*, 12, 442–452; Rothermund, K., Wentura, D. (2004). Underlying processes in the Implicit Association Test: Dissociating salience from associations. *Journal of Experimental Psychology: General*, 133, 139–165.

⁵⁸ Arkes, H., Tetlock, P. (2004). Attributions of implicit prejudice, or „Would Jesse Jackson ‘fail’ the Implicit Association Test?”. *Psychological Inquiry*, 15, 257–278; Olson, M.A., Fazio, R.H. (2004). Reducing the influence of extrapersonal associations on the implicit association test: Personalizing the I AT. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 653–667.

⁵⁹ Stanley, D.A., Sokol-Hessner, P., Banaji, M.R., Phelps, E.A. (2011). Implicit race attitudes predict trustworthiness judgments and economic trust decisions. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108, 7710–7715.

⁶⁰ Cooper, L.A., Roter, D.L., Carson, K.A., Beach, M.C., Sabin, J.A., Greenwald, A.G., Inui, T.S. (2012). The associations of clinicians' implicit attitudes about race with medical visit communication and patient ratings of interpersonal care. *American Journal of Public Health*, 102, 979–987.

⁶¹ De Houwer, J., Teige-Mocigemba, S., Spruyt, A., Moors, A. (2009). Implicit measures: A normative analysis and review. *Psychological*

Bulletin, 135, 347–368.

⁶² Hahn, A., Judd, C.M., Hirsh, H.K., Blair, I.V. (2014). Awareness of implicit attitudes. *Journal of Experimental Psychology: General*, 143, 1369–1392.

⁶³ Dovidio, J.F., Gaertner, S.L., Pearson, A.R. (2016). Racism among the well-intentioned: Bias without awareness. W: A.G. Miller (red.), *The social psychology of good and evil* (wyd. 2). New York: Guilford Press.

⁶⁴ Rogers, R.W., Prentice-Dunn, S. (1981). Deindividuation and anger-mediated interracial aggression: Unmasking regressive racism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 63–73.

⁶⁵ Fein, S., Spencer, S.J. (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 31–44; Maass, A., Cadinu, M., Guarnieri, G., Grasselli, A. (2003). Sexual harassment under social identity threat: The computer harassment paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 853–870; Meindl, J.R., Lerner, M.J. (1985). Exacerbation of extreme responses to an out-group. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 71–84.

⁶⁶ Crandall, C., Eshleman, A. (2003). A justification-suppression model of the expression and experience of prejudice. *Psychological Bulletin*, 129, 414–446.

⁶⁷ Frey, D.L., Gaertner, S.I. (1986). Helping and the avoidance of inappropriate interracial behavior: A strategy that perpetuates a nonprejudiced self-image. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 1035–1090.

⁶⁸ King, E.B., Shapiro, J.R., Hebl, M.R., Singletary, S.L., Turner, S. (2006). The stigma of obesity in customer service: A mechanism for remediation

and bottom-line consequences of interpersonal discrimination. *Journal of Applied Psychology*, 91, 579–593.

⁶⁹ Dollard, J. (1938), *Hostility and fear in social life*, 17, 15–26.

⁷⁰ Greeley, A., Sheatsley, P. (1971). The acceptance of desegregation continues to advance. *Scientific American*, 225, 13–19; Vanneman, R.D., Pettigrew, T.F. (1972). Race and relative deprivation in the urban United States. *Race*, 13, 461–486.

⁷¹ Greely, A., Sheatsey, P. (1971). The acceptance of disegregation continues to advance. *Scientific American*, 225, 13–19.

⁷² Sherif, M., Harvey, O.J., White, B.J., Hood, W.R., Sherif, C.W. (1961). Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment. Norman: University of Oklahoma Institute of Intergroup Relations.

⁷³ Miller, N., Bugelski, R. (1948). Minor studies in aggression: The influence of frustrations imposed by the in-group on attitudes expressed by the out-group. *Journal of Psychology*, 25, 437–442.

⁷⁴ Staub, E. (1996). Cultural-societal roots of violence: The examples of genocidal violence, and of contemporary youth violence in the United States. *American Psychologist*, 51, 117–132.

⁷⁵ Lowenthal, L., Guterman, N. (1949). Prophets of deceit: A study of the techniques of the American agitator. New York: Harper and Brothers. Cyt. w: G. Allport, The nature of prejudice. Reading, MA: Addison-Wesley.

⁷⁶ Choma, B.L., Hanoach, Y. (2017). Cognitive ability and authoritarianism: Understanding support for Trump and Clinton. *Personality and Individual Differences*, 106, 287–291.

⁷⁷ Crocker, J., Thompson, L.L., McGraw, K.M. i Ingerman, C. (1987). Downward comparison, prejudice, and evaluations of others: Effects of

self-esteem and threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(5), 907–916.

⁷⁸ Fein, S., Spencer, S.J. (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 31–44

⁷⁹ Minard, R.D. (1952). Race relations in the Pocahontas coal field. *Journal of Social Issues*, 8, 29–44.

⁸⁰ Watson, J. (1950). Some social and psychological situations related to change in attitude. *Human Relations*, 3, 15–56.

⁸¹ Kirkland, S.L., Greenberg, J., Pyszczynski, T. (1987). Further evidence of the deleterious effects of overheard derogatory ethnic labels: Derogation beyond the target. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 216–227.

⁸² Pettigrew, T.F. (1958). Personality and sociocultural factors in intergroup attitudes: a cross-national comparison. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 29–42.

⁸³ Jacobs, J.E., Eccles, J.S. (1992). The impact of mothers' gender-role stereotypic beliefs on mothers' and children's ability perceptions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 932–944; zob. też Eccles, J.S., Jacobs, J.E., Harold, R.D. (1990). Gender role stereotypes, expectancy effects, and parents' socialization of gender differences. *Journal of Social Issues*, 46, 183–201.

⁸⁴ Harber, K.D. (1998). Feedback to minorities: Evidence of a positive bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 622–628; tenże (2018). The positive feedback bias. W: J. Aronson, E. Aronson (red.), *Readings about the social animal* (wyd. 12). New York: Worth/Freeman.

- ⁸⁵ Turner, M.E., Pratkanis, A.R. (1994). Affirmative action as help: A review of recipient reactions to preferential selection and affirmative action. *Basic and Applied Social Psychology*, 15, 43–69.
- ⁸⁶ Steele, C.M., Aronson, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 797–811.
- ⁸⁷ Aronson, J., Lustina, M.J., Good, C., Keough, K., Steele, C.M., Brown, J. (1999). When white men can't do math: Necessary and sufficient factors in stereotype threat. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 29–46.
- ⁸⁸ Good, C., Aronson, J., Inzlicht, M. (2003). Improving adolescents' standardized test performance: An intervention to reduce the effects of stereotype threat. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 24, 645–662.
- ⁸⁹ McGlone, M.S., Aronson, J. (2006). Stereotype threat, identity salience, and spatial reasoning. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 27, 486–493.
- ⁹⁰ Cohen, G.L., Garcia, J., Purdie-Vaughns, V., Apfel, N., Brzustoski, P. (2009). Recursive processes in self-affirmation: Intervening to close the minority achievement gap. *Science*, 324, 400–403; Hanselman, P., Bruch, S. K., Gamoran, A., Borman, G.D. (2014). Threat in context: School moderation of the impact of social identity threat on racial/ethnic achievement gaps. *Sociology of Education*, 87, 106–124.
- ⁹¹ Paluck, E.L., Green, D.P. (2009). Prejudice reduction: What works? A review and assessment of research and practice. *Annual Review of Psychology*, 60, 339–367.
- ⁹² Herrmann, S.D., Adelman, R.M., Bodford, J.E., Graudejus, O., Okun, M.A., Kwan, V.S. (2016). The effects of a female role model on academic

performance and persistence of women in STEM courses. *Basic and Applied Social Psychology*, 38, 258–268; Stout, J.G., Dasgupta, N., Hunsinger, M., McManus, M.A. (2011). STEMing the tide: Using ingroup experts to inoculate women's self-concept in science, technology, engineering, and mathematics (STEM). *Journal of Personality and Social Psychology*, 100, 255–270; Martens, A., Johns, M., Greenberg, J., Schimel, J. (2006). Combating stereotype threat: The effect of self-affirmation on women's intellectual performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 236–243.

⁹³ Miyake, A., Kost-Smith, L.E., Finkelstein, N.D., Pollock, S.J., Cohen, G.L., Ito, T.A. (2010). Reducing the gender achievement gap in college science: A classroom study of values affirmation. *Science*, 330, 1234–1237.

⁹⁴ Lerner, M.J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum.

⁹⁵ Furnham, A., Gunter, B. (1984). Just world beliefs and attitudes towards the poor. *British Journal of Social Psychology*, 23, 265–269.

⁹⁶ Lazarsfeld, P. F. (1940). *Radio and the printed page*. New York: Duell, Sloan and Pearce.

⁹⁷ Tamže; zob. też Saguy, T., Tausch, N., Dovidio, J.F., Pratto, F., Singh, P. (2010). Tension and harmony in intergroup relations. W: M. Mikulincer, P. Shaver (red.), *Human aggression and violence: Causes, manifestations, and consequences* (s. 333–348). Washington, DC: American Psychological Association.

⁹⁸ Deutsch, M., Collins, M.E. (1951). *Interracial housing: A psychological evaluation of a social experiment*. Minneapolis: University of Minnesota Press; Wilner, D., Wallcley, R., Cook, S. (1955). *Human relations in interracial housing*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

⁹⁹ Herek, G.M., Capitanio, J.P. (1996). „Some of my best friends”: Intergroup contact, concealable stigma, and heterosexuals’ attitudes toward gay men and lesbians. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 412–424; Pettigrew, T.T., Tropp, L.R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90, 751–783; Wilner, D., Wallcley, R., Cook, S. (1955). *Human relations...*, dz. cyt.

¹⁰⁰ Van Laar, C., Levin, S., Sidanius, J. (2008). Ingroup and outgroup contact: A longitudinal study of the effects of cross-ethnic friendships, dates, roommate relationships and participation in segregated organizations. W: U. Wagner, L.R. Tropp, G. Finchilescu, C. Tredoux (red.), *Social issues and interventions. Improving intergroup relations: Building on the legacy of Thomas F. Pettigrew* (s. 127–142). Malden: Blackwell.

¹⁰¹ Sidanius, J., Van Laar, C., Levin, S., Sinclair, S. (2004). Ethnic enclaves and the dynamics of social identity on the college campus: The good, the bad, and the ugly. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 96–110.

¹⁰² Mendoza-Denton, R., Page-Gould, E. (2008). Can crossgroup friendships influence minority students’ well-being at historically white universities? *Psychological Science*, 19, 933–993.

¹⁰³ Aronson, E., Osherow, N. (1980). Cooperation, prosocial behavior, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom. W: L. Bickman (red.), *Applied social psychology annual* (t. 1, s. 163–196). Beverly Hills, CA: Sage; Aronson, E. (2002). Building empathy, compassion, and achievement in the jigsaw classroom. W: J. Aronson (red.), *Improving academic achievement: Impact of psychological factors on education* (s. 209–225). San Diego, CA: Academic Press.

- ¹⁰⁴ Stephan, W.G. (1978). School desegregation: An evaluation of predictions made in *Brown v. The Board of Education*. *Psychological Bulletin*, 85, 217–238; Stephan, W.G. (1985). Intergroup relations. W: G. Lindzey, E. Aronson (red.), *Handbook of social psychology* (wyd. 3; s. 599–658). New York: McGraw-Hill.
- ¹⁰⁵ Sherif, M. (1958). Superordinate goals in the reduction of intergroup conflicts. *American Journal of Sociology*, 63, 349–356.
- ¹⁰⁶ Deutsch, M. (1949). A theory of cooperation and competition. *Human Relations*, 2, 129–152; tenze (1949). An experimental study of the effects of cooperation and competition upon group process. *Human Relations*, 2, 199–232
- ¹⁰⁷ Keenan, P., Carnevale, P. (1989). Positive effects of within-group competition on between-group negotiation. *Journal of Applied Social Psychology*, 19, 977–992.
- ¹⁰⁸ Aronson, E., Stephan, C., Sikes, J., Blaney, N., Snapp, M. (1978). *The jigsaw classroom*. Beverly Hills, CA: Sage; Aronson, E., Osherow, N. (1980). *Cooperation, prosocial behavior...*, dz. cyt.; Aronson, E. (1992). *Stateways can change folkways*. W: R. Baird, S. Rosenbaum (red.), *Bigotry, prejudice and hatred: Definitions, causes and solutions* (s. 111–124). Buffalo, NY: Prometheus Books; Aronson, E., Gonzalez, A. (1988). *Desegregation, jigsaw and the Mexican-American experience*. W: P. Katz, D. Taylor (red.), *Eliminating racism*. New York: Plenum; Aronson, E., Thibodeau, R. (1992). *The jigsaw classroom: A cooperative strategy for reducing prejudice*. W: J. Lynch, C. Modgil, S. Modgil (red.), *Cultural diversity in the schools*. London: Falmer Press; Aronson, E., Patnoe, S. (2011). *Cooperation in the classroom: The jigsaw method* (wyd. 2).

London, England: Pinter & Martin; Jigsaw classroom, <https://www.jigsaw.org> (dostęp: 24.08.2017).

¹⁰⁹ Juergen-Lohmann, J., Borsch, F., Giesen, H. (2001). Cooperative learning at the university: An evaluation of jigsaw in classes of educational psychology/Kooperatives Lernen an der Hochschule. Evaluation des Gruppenpuzzles in Seminaren der Paedagogischen Psychologie. *Zeitschrift fuer Paedagogische Psychologie*, 15, 74–84; Perkins, D., Saris, R. (2001). A „jigsaw classroom” technique for undergraduate statistics courses. *Teaching of Psychology*, 28, 111–113; Walker, I., Crogan, M. (1998). Academic performance, prejudice, and the jigsaw classroom: New pieces to the puzzle. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 8, 381–393.

¹¹⁰ Desforjes D.M., Lord, C.G., Ramsey, S.L., Mason, J.A., Van Leeuwen, M.D., West, S.C., Lepper, M.R. (1991). Effects of structured cooperative contact on changing negative attitudes towards stigmatized social groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 531–544.

¹¹¹ Gaertner, S.L., Mann, J., Dovidio, J.F., Marrell, A., Pomare, M. (1990). How does cooperation reduce intergroup bias? *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 692–704; Gaertner, S.L., Dovidio, J.F. (2000). Reducing intergroup bias: The common ingroup identity model. Philadelphia, PA: Psychology Press.

¹¹² Walton, G.M., Cohen, G.L., Cwir, D., Spencer, S.J. (2012). Mere belonging: the power of social connections. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102, 513–532; Walton, G.M., Cohen, G.L. (2011). A brief social-belonging intervention improves academic and health outcomes of minority students. *Science*, 331, 1447–1451.

- ¹¹³ Leippe, M.R., Eisenstadt, D. (1994). Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 395–413.
- ¹¹⁴ Gaertner, S.L., Mann, J.A., Dovidio, J.F., Murrell, A.J., Pomare, M. (1990). How does cooperation reduce..., dz. cyt.
- ¹¹⁵ Bridgeman, D. (1981). Enhanced role-taking through cooperative interdependence: A field study. *Child Development*, 52, 1231–1238.
- ¹¹⁶ Aronson, E. (2000). Nobody left to hate: Teaching compassion after Columbine. New York: Henry Holt.
- ¹¹⁷ Slavin, R. (1996). Research on cooperative learning and achievement: What we know, what we need to know. *Contemporary Educational Psychology*, 21, 43–69; Qin, Z., Johnson, D.W., Johnson, R.T. (1995). Cooperative versus competitive efforts and problem solving. *Review of Educational Research*, 65, 29–143; Deutsch, M. (1949). A theory of cooperation..., dz. cyt.; tenze (1949). An experimental study..., dz. cyt.
- ¹¹⁸ Van Bavel, J.J., Cunningham, W.A. (2009). Self-categorization with a novel mixed-race group moderates automatic social and racial biases. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35, 321–335.
- ¹¹⁹ Todd, A., Bodenhausen, G.V., Richeson, J.A., Galinsky, A.D. (2011). Perspective taking combats automatic expressions of racial bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100, 1027–1042.
- ¹²⁰ McConahay, J.B. (1981). Reducing racial prejudice in desegregated schools. W: W.D. Hawley (red.), *Elective school desegregation*. Beverly Hills, CA: Sage.
- ¹²¹ Shipler, D.K. (1997). A country of strangers: Blacks and whites in America. New York: Knopf.

¹²² Martens, A., Johns, M., Greenberg, J., Schimel, J. (2006). Combating stereotype threat..., dz. cyt.

Rozdział 8

¹ Kasper, S. (1992). Annie Oakley. Norman, OK: University of Oklahoma Press.

² Ekman, P. (1982). Emotion in the human face (wyd. 2). New York: Cambridge University Press.

³ Baumeister, R.F., Leary, M.R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497–529.

⁴ Waldinger, R., cyt. w: Curtin, M., (2017). This 75-year Harvard study found the 1 secret to leading a fulfilling life. Inc., 27 lutego, <https://www.inc.com/melanie-curtin/want-a-life-of-fulfillment-a-75-year-harvard-study-says-to-prioritize-this-one-t.html> (dostęp: 24.08.2017).

⁵ Uchino, B.N., Cacioppo, J.T., Kiecolt-Glaser, J.K. (1996). The relationship between social support and physiological processes: A review with emphasis on underlying mechanisms and implications for health. *Psychological Bulletin*, 119, 488–531.

⁶ Cacioppo, J.T., Hawkley, L.C. (2003). Social isolation and health, with an emphasis on underlying mechanisms. *Perspectives in Biology and Medicine*, 46, S39–S52.

⁷ Cacioppo, J.T., Hawkley, L.C., Thisted, R.A. (2010). Perceived social isolation makes me sad: 5-year cross-lagged analyses of loneliness and

depressive symptomatology in the Chicago Health, Aging, and Social Relations Study. *Psychology and Aging*, 25, 453–463.

⁸ Klinenberg, E. (2013). *Going solo: The extraordinary rise and surprising appeal of living alone*. New York: Penguin.

⁹ DePaulo, B.M., Morris, W.L. (2005). Singles in society and in science. *Psychological Inquiry*, 16, 57–83.

¹⁰ Cyt. w: Gregoire, C. (2013). The 75-year study that found the secrets to a fulfilling life. *Huffington Post*, 23 sierpnia, http://www.huffingtonpost.com/2013/08/11/how-this-harvard-psycholo_n_3727229.html (dostęp: 25.09.2017).

¹¹ Carnegie, D. (1937/2015). *Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi*, przeł. P. Cichawa. Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA.

¹² Remmers, H.H., Radler, D.H. (1958). Teenage attitudes. *Scientific American*, 198, 25–29; Dawes, M., Xie, H. (2014). The role of popularity goal in early adolescents' behaviors and popularity status. *Developmental Psychology*, 50, 489–497.

¹³ Lemann, T., Solomon, R. (1952). Group characteristics as revealed in sociometric patterns and personality ratings. *Sociometry*, 15, 7–90.

¹⁴ Homans, G. (1961). *Social behavior: Its elementary forms*. New York: Harcourt, Brace and World.

¹⁵ Kelley, H.H., Thibaut, J.W. (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence*. John Wiley & Sons.

¹⁶ Festinger, L., Schachter, S., Back, K. (1950). *Social pressures in informal groups: A study of human factors in housing*. New York: Harper.

¹⁷ Darley, J.M., Berscheid, E. (1967). Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. *Human Relations*, 20, 29–40.

- ¹⁸ Bossard, J.H. (1932). Residential propinquity as a factor in marriage selection. *American Journal of Sociology*, 38, 219–224.
- ¹⁹ Ansari, A., Klinenberg, E. (2015). *Modern romance*. New York: Penguin.
- ²⁰ Tamże, s. 14.
- ²¹ Collisson, B., Howell, J.L. (2014). The liking-similarity effect: Perceptions of similarity as a function of liking. *Journal of Social Psychology*, 154, 384–400; Aronson, E., Worchel, S. (1966). Similarity versus liking as determinants of interpersonal attractiveness. *Psychometric Science*, 5, 157–158.
- ²² Tidwell, N.D., Eastwick, P.W., Finkel, E.J. (2013). Perceived, not actual, similarity predicts initial attraction in a live romantic context: Evidence from the speed-dating paradigm. *Personal Relationships*, 20, 199–215.
- ²³ Cialdini, R.B. (2004). The science of persuasion. *Scientific American Mind*, 14, 70–77.
- ²⁴ Gehlbach, H., Brinkworth, M.E., King, A.M., Hsu, L.M., McIntyre, J., Rogers, T. (2016). Creating birds of similar feathers: Leveraging similarity to improve teacher–student relationships and academic achievement. *Journal of Educational Psychology*, 108, 342–352.
- ²⁵ Bales, R. (1958). Task roles and social roles in problem solving groups. W: E.E. Maccoby, T.M. Newcomb, E.L. Hartley (red.), *Readings in social psychology* (wyd. 3; s. 437–447). New York: Holt.
- ²⁶ Aronson, E., Willerman, B., Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 4, 227–228.
- ²⁷ Tesser, A., Millar, M., Moore, J. (1988). Some affective consequences of social comparison and reflection processes: The pain and pleasure of being

close. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 49–61.

²⁸ Cialdini, R.B., Borden, R.J., Thorne, A., Walker, M.R., Freeman, S., Sloan, L.R. (1976). Basking in reflected glory: Three (football) field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 366–375.

²⁹ Eastwick, P.W., Luchies, L.B., Finkel, E.J., Hunt, L.L. (2014). The predictive validity of ideal partner preferences: A review and meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 140, 623–665.

³⁰ Todd, P.M., Penke, L., Fasolo, B., Lenton, A.P. (2007). Different cognitive processes underlie human mate choices and mate preferences. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 104, 15011–15016.

³¹ Walster, E., Aronson, V., Abrahams, D., Rottman, L. (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 508–516.

³² White, G. (1980). Physical attractiveness and courtship progress. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 660–668.

³³ Dion, K., Berscheid, E., Walster (Hatfield), E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 285–290.

³⁴ Fink, B., Neave, N., Manning, J.T., Grammer, K. (2006). Facial symmetry and judgements of attractiveness, health and personality. *Personality and Individual Differences*, 41, 491–499; Reber, R., Schwarz, N., Winkielman, P. (2004). Processing fluency and aesthetic pleasure: Is beauty in the perceiver's processing experience? *Personality and Social Psychology Review*, 8, 364–382.

³⁵ Tan, A.S. (1979). TV beauty ads and role expectations of adolescent female viewers. *Journalism Quarterly*, 56, 283–288.

- ³⁶ Dion, K. (1972). Physical attractiveness and evaluations of children's transgressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 207–213.
- ³⁷ Frieze, I.H., Olson, J.E., Russell, J. (1991). Attractiveness and income for men and women in management. *Journal of Applied Social Psychology*, 21, 1037–1039.
- ³⁸ Sigall, H., Aronson, E. (1969). Liking for an evaluator as a function of her physical attractiveness and nature of the evaluations. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 5, 93–100.
- ³⁹ Snyder, M., Tanke, E.D., Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 656–666.
- ⁴⁰ Kniffin, K.M., Wilson, D.S. (2004). The effect of nonphysical traits on the perception of physical attractiveness: Three naturalistic studies. *Evolution and Human Behavior*, 25, 88–101.
- ⁴¹ Gross, A.E., Crofton, C. (1977). What is good is beautiful. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 3, 262–265.
- ⁴² Freeman, J. (2011). Stereotypes and status symbols impact if a face is viewed as black or white, <https://medicalxpress.com/news/2011-09-stereotypes-status-impact-viewed-black.html> (dostęp: 3.09.2017).
- ⁴³ Curtis, R.C., Miller, K. (1986). Believing another likes or dislikes you: Behaviors making the beliefs come true. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 284–290.
- ⁴⁴ Walster (Hatfield), E. (1965). The effect of self-esteem on romantic liking. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 184–197.
- ⁴⁵ Kiesler, S.B., Baral, R.L. (1970). The search for a romantic partner: The effects of self-esteem and physical attractiveness on romantic behavior. W:

K.J. Gergen, D. Marlowe (red.), *Personality and social behavior*. Reading, MA: Addison-Wesley.

⁴⁶ Finkel, E.J., Eastwick, P.W. (2009). Arbitrary social norms influence sex differences in romantic selectivity. *Psychological Science*, 20, 1290–1295.

⁴⁷ Schwartz, B. (2015). Paradoxs wyboru: dlaczego więcej oznacza mniej, przeł. M. Walczyński. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

⁴⁸ Iyengar, S.S., Lepper, M.R. (2000). When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 995–1006.

⁴⁹ Ansari, A. (2015). Modern romance, dz. cyt.

⁵⁰ Iyengar, S.S., Wells, R.E., Schwartz, B. (2006). Doing better but feeling worse: Looking for the „best” job undermines satisfaction. *Psychological Science*, 17, 143–150.

⁵¹ Ansari, A. (2015). Modern romance, dz. cyt.

⁵² Amabile, T.M. (1983). Brilliant but cruel: Perceptions of negative evaluators. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 146–156.

⁵³ Swann, Jr., W.B. (1990). To be adored or to be known? The interplay of self-enhancement and self-verification. W: R.M. Sorrentino, E.T. Higgins (red.), *Foundations of social behavior* (t. 2, s. 408–448). New York: Guilford.

⁵⁴ Lawrence, J.S., Crocker, J., Blanton, H. (2011). Stigmatized and dominant cultural groups differentially interpret positive feedback. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 42, 165–169.

⁵⁵ Jones, E.E. (1964). *Ingratiation*. New York: Appleton-Century-Crofts.

⁵⁶ Brehm J., Cole, A. (1966). Effect of a favor which reduces freedom. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 420–426.

⁵⁷ Bigelow, J. (red.) (1916). The autobiography of Benjamin Franklin. New York: G.P. Putnam's Sons.

⁵⁸ Jecker, J., Landy, D. (1969). Liking a person as a function of doing him a favor. *Human Relations*, 22, 371–378.

⁵⁹ Aronson, E., Linder, D. (1965). Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 156–171; Gerard, H., Greenbaum, C.W. (1962). Attitudes toward an agent of uncertainty reduction. *Journal of Personality*, 30, 485–495; Mettee, D., Taylor, S.E., Friedman, H. (1973). Affect conversion and the gain-loss like effect. *Sociometry*, 36, 505–519; Aronson, E., Mettee, D. (1974). Affective reactions to appraisal from others. W: T.L. Huston (red.), *Foundations of interpersonal attraction* (s. 235–283). New York: Academic Press; Clore, G.L., Wiggins, N.H., Itkin, S. (1975). Gain and loss in attraction: Attributions from nonverbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 706–712; Turcotte, S.J., Leventhal, L. (1984). Gain-loss versus reinforcement-affect ordering of student ratings of teaching: Effect of rating instructions. *Journal of Educational Psychology*, 76, 782–791.

⁶⁰ Aronson, E., Linder, D. (1965). Gain and loss..., dz. cyt.

⁶¹ Spinoza, B. de. (1910). The ethics. W: A. Boyle (przeł.), Spinoza's ethics and „De Intellectus Emendatione” (s. 232–233). New York: Dutton.

⁶² Mettee, D.R., Taylor, S.E., Friedman, H. (1973). Affect conversion..., dz. cyt.

⁶³ Mettee, D.R., Aronson, E. (1974). Affective reactions..., dz. cyt.

⁶⁴ Strauss, N. (2005). *Gra. Kobiety nie uwierzą, mężczyźni będą zaprzeczać*, przeł. P. Gołębiowski, Warszawa: Świat Książki.

- ⁶⁵ Clark, M.S., Mills, J. (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 12–24.
- ⁶⁶ Walster, E., Walster, G.W., Traupmann, J. (1979). Equity and premarital sex. W: M. Cook, G. Wilson (red.), *Love and attraction*. New York: Pergamon Press.
- ⁶⁷ Pillemer, J., Hatfield, E., Sprecher, S. (2008). The importance of fairness and equity for the marital satisfaction of older women. *Journal of Women and Aging*, 20, 215–229.
- ⁶⁸ Clark, M.S., Mills, J.R., Corcoran, D.M. (1989). Keeping track of needs and inputs of friends and strangers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 533–542.
- ⁶⁹ Hatfield, E., Rapson, R.L. (2008). *Passionate love and sexual desire: Multidisciplinary perspectives*. W: J.P. Forgas, J. Fitness (red.), *Social relationships: Cognitive, affective, and motivational processes*. New York: Psychology Press.
- ⁷⁰ Baumeister, R.F., Bratslavsky, E. (1999). Passion, intimacy, and time: Passionate love as a function of change in intimacy. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 49–67.
- ⁷¹ Aron, A., Fisher, H., Mashek, D.J., Strong, G., Li, H., Brown, L.L. (2005). Reward, motivation, and emotion systems associated with early-stage intense romantic love. *Journal of Neurophysiology*, 94, 327–337; Scheele, D., Willie, S., Kendrick, K.M., Stoffel-Wagner, B., Becker, B., Güntürkün, O. i wsp. (2013). Oxytocin enhances brain reward system responses in men viewing the face of their female partner. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 110, 20308–20313.

⁷² Haidt, J. (2007). *Szczęście: od mądrości starożytnych po koncepcje współczesne*, przeł. A. Nowak-Młynikowska. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

⁷³ Solomon, R. (1994). *About love*. Lanham, MD: Littlefield Adams.

⁷⁴ Aron, A., Fisher, H. E., Strong, G., Acevedo, B., Riela, S., Tsapelas, I. (2008). Falling in love. W: S. Sprecher, A. Wenzel, J. Harvey (red.), *Handbook of relationship initiation* (s. 315–336). New York: Psychology Press; Acevedo, B. P., Aron, A. (2009). Does a long-term relationship kill romantic love? *Review of General Psychology*, 13, 59–65.

⁷⁵ Epstein, R., Pandit, M., Thakar, M. (2013). How love emerges in arranged marriages: Two cross-cultural studies. *Journal of Comparative Family Studies*, 44, 341–360.

⁷⁶ Lee, S.W.S., Schwarz, N. (2014). Framing love: When it hurts to think we were made for each other. *Journal of Experimental Social Psychology*, 54, 61–67.

⁷⁷ Knee, C.R. (1998). Implicit theories of relationships: Assessment and prediction of romantic relationship initiation, coping, and longevity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 360–370; Knee, C.R., Nanayakkara, A., Vietor, N.A., Neighbors, C., Patrick, H. (2001). Implicit theories of relationships: Who cares if romantic partners are less than ideal? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 808–819.

⁷⁸ Shaver, P.R., Hazan, C. (1993). Adult romantic attachment: Theory and evidence. W: D. Perlman, W.H. Jones (red.), *Advances in personal relationships* (t. 4, s. 29–70). London: Kingsley.

⁷⁹ Mikulincer, M., Shaver, P.R. (2007). *Attachment in adulthood: Structure, dynamics, and change*. New York: Guilford Press.

- ⁸⁰ Dinero, R.E., Conger, R.D., Shaver, P.R., Widaman, K.F., Larsen-Rife, D.(2008). Influence of family of origin and adult romantic partners on romantic attachment security. *Journal of Family Psychology*, 22, 622–632.
- ⁸¹ Feeney, B.C., Cassidy, J. (2003). Reconstructive memory related to adolescent–parent conflict interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 945–955.
- ⁸² Fraley, R.C., Vicary, A.M., Brumbaugh, C.C., Roisman, G.I. (2011). Patterns of stability in adult attachment: An empirical test of two models of continuity and change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101, 974–992; Gillath, O., Shaver, P.R., Baek, J.-M., Chun, D.S. (2008). Genetic correlates of adult attachment style. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 1396–1405.
- ⁸³ Sroufe, L.A. (2005). Attachment and development: A prospective, longitudinal study from birth to adulthood. *Attachment and Human Development*, 7, 349–367; Simpson, J.A., Collins, W.A., Salvatore, J.E., Sung, S. (2014). The impact of early interpersonal experience on romantic relationship functioning in adulthood. W: M. Mikulincer, P.R. Shaver (red.), *Mechanisms of social connections: From brain to group* (s. 221–234). Washington, DC: American Psychological Association.
- ⁸⁴ Reis, H.T., Clark, M.S., Holmes, J.G. (2004). Perceived partner responsiveness as an organizing construct in the study of intimacy and closeness. W: D.J. Mashek, A. Aron (red.), *Handbook of closeness and intimacy* (s. 201–225). New York: Psychology Press; Downey, G., Freitas, A.L., Michaelis, B., Khouri, H. (1998). The self-fulfilling prophecy in close relationships: Rejection sensitivity and rejection by romantic partners. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 545–560.

- ⁸⁵ Oriña, M.M., Collins, W.A., Simpson, J.A., Salvatore, J.E., Haydon, K.C., Kim, J.S. (2011). Developmental and dyadic perspectives on commitment in adult romantic relationships. *Psychological Science*, 22, 908–915; Simpson, J.A., Collins, W.A., Salvatore, J.E. (2011). The impact of early interpersonal experience on adult romantic relationship functioning: Recent findings from the Minnesota Longitudinal Study of Risk and Adaptation. *Current Directions in Psychological Science*, 20, 355–359.
- ⁸⁶ Finkel, E.J. (2017). *The all-or-nothing marriage*. New York: Dutton.
- ⁸⁷ Arriaga, X.B., Kumashiro, M., Finkel, E.J., VanderDrift, L.E., Luchies, L.B. (2014). Filling the void: Bolstering attachment security in committed relationships. *Social Psychological and Personality Science*, 5, 398–406.
- ⁸⁸ Duck, S. (1995). Stratagems, spoils and a serpent's tooth: On the delights and dilemmas of personal relationships. W: W.R. Cupach, B.H. Spitzberg (red.), *The dark side of interpersonal communication*. Hillsdale, NJ: LEA.
- ⁸⁹ Harvey, O.J. (1962). Personality factors in resolution of conceptual incongruities. *Sociometry*, 25, 336–352.
- ⁹⁰ Schopenhauer, A. (1851/1995). *Metafizyka życia i śmierci*, przeł. J. Marzęcki. Warszawa: Ethos.
- ⁹¹ Clark, M.S., Lemay, E.P. (2010). Close relationships. W: S.T. Fiske, D.T. Gilbert, G. Lindzey (red.), *Handbook of social psychology* (wyd. 5; s. 898–940). New York: Wiley.
- ⁹² Murray, S.L., Holmes, J.G., Collins, N.L. (2006). Optimizing assurance: The risk regulation system in relationships. *Psychological Bulletin*, 132, 641–666.
- ⁹³ Finkel, E. (2017). *The all or nothing marriage*. New York: Dutton.

- ⁹⁴ Aron, A., Melinat, E., Aron, E.N., Vallone, R.D., Bator, R.J. (1997). The experimental generation of interpersonal closeness: A procedure and some preliminary findings. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 363–377.
- ⁹⁵ Swann, Jr., W.B. (1990). To be adored or to be known?..., dz. cyt.; Swann, Jr., W.B., De La Ronde, C., Hixon, J.G. (1994). Authenticity and positivity strivings in marriage and courtship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 857–869; Swann, Jr., W.B., Pelham, B. (2002). Who wants out when the going gets good? Psychological investment and preference for self-verifying college roommates. *Self and Identity*, 1, 219–233.
- ⁹⁶ Gable, S.L., Gonzaga, G.C., Strachman, A. (2006). Will you be there for me when things go right? Supportive responses to positive event disclosures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 904–917.
- ⁹⁷ Harvey, J.H., Weber, A.L., Orbuch, T.L. (1990). *Interpersonal accounts: A social psychological perspective*. Oxford: Blackwell.
- ⁹⁸ Gottman, J. (2012). *Why marriages succeed or fail*. New York: Simon & Schuster.
- ⁹⁹ Gottman, J.S. (red.) (2004). *The marriage clinic casebook*. New York: W.W. Norton.
- ¹⁰⁰ Fincham, F.D., Bradbury, T.N. (1993). Marital satisfaction, depression, and attributions: A longitudinal analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 442–452; Karney, B., Bradbury, T.N. (2000). Attributions in marriage: State or trait? A growth curve analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 295–309.
- ¹⁰¹ Finkel, E. (2017). *The all or nothing marriage*, dz. cyt.

Rozdział 9

- ¹ Kunen, J.S. (1995). Teaching prisoners a lesson. *New Yorker*, 10 lipca, 34–39.
- ² Feynman, R. (1993, 21 grudnia). The best mind since Einstein, http://www.pbs.org/wgbh/nova/education/programs/2019_bestmind.html (dostęp: 28.11.2017).
- ³ Siemionow [Semenov], P. (1997). Informacja ustna.
- ⁴ Nisbett, R.E., Wilson, T.D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231; zob. też Gilovich, T., Ross, L. (2015). *The wisest one in the room: How you can benefit from social psychology's most powerful insights*. New York: Free Press.
- ⁵ Aronson, E., Willerman, B., Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 4, 227–228.
- ⁶ Aronson, E., Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 177–181.
- ⁷ Liebert, R., Baron, R. (1972). Some immediate effects of televised violence on children's behavior. *Developmental Psychology*, 6, 469–475.
- ⁸ Aronson, E., Carlsmith, J.M. (1969). Experimentation in social psychology. W: G. Lindzey, E. Aronson (red.), *Handbook of social psychology* (wyd. 2; t. 2, s. 1–79). Reading, MA: Addison-Wesley; Aronson, E., Brewer, M., Carlsmith, J.M. (1985). Experimentation in social psychology. W: G. Lindzey, E. Aronson (red.), *Handbook of social psychology* (wyd. 3; t. 1, s. 441–486). New York: Random House.

- ⁹ Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371–378.
- ¹⁰ Aronson, E., Sigall, H., Van Hoose, T. (1970). The cooperative subject: Myth or reality? *Journal of Experimental and Social Psychology*, 6, 1–10.
- ¹¹ Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. W: M.H. Guetzkow (red.), *Groups, leadership, and men* (s. 177–190). Pittsburgh: Carnegie; Asch, S. (1951). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, 70, 1–70.
- ¹² Oostenbroek, J., Suddendorf, T., Nielsen, M., Redshaw, J., Kennedy-Costantini, S., Davis, J. i wsp. (2016). Comprehensive longitudinal study challenges the existence of neonatal imitation in humans. *Current Biology*, 26, 1334–1338.
- ¹³ Cohen, G.L., Garcia, J., Purdie-Vaughns, V., Apfel, N., Brzustoski, P. (2009). Recursive processes in self-affirmation: Intervening to close the minority achievement gap. *Science*, 324, 400–403.
- ¹⁴ Borman, G.D., Grigg, J., Hanselman, P. (2016). An effort to close achievement gaps at scale through self-affirmation. *Educational Evaluation and Policy Analysis*, 38, 21–24; Hanselman, P., Rozek, C.S., Grigg, J., Borman, G.D. (2017). New evidence on self-affirmation effects and theorized sources of heterogeneity from large-scale replications. *Journal of Educational Psychology*, 109, 405.
- ¹⁵ Simmons, J.P., Simonsohn, U. (2017). Power posing: P-curving the evidence. *Psychological Science*, 28, 687–693; Raneyhill, E., Dreber, A., Johannesson, M., Leiberg, S., Sul, S., Weber, R.A. (2015). Assessing the robustness of power posing: No effect on hormones and risk tolerance in a large sample of men and women. *Psychological Science*, 26, 653–656.

- ¹⁶ Van Bavel, J.J., Mende-Siedlecki, P., Brady, W.J., Reinero, D.A. (2016, 9 sierpnia). Contextual sensitivity helps explain the reproducibility gap between social and cognitive psychology, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2820883> (dostęp: 4.09.2017).
- ¹⁷ Dawes, R., McTavish, J., Shaklee, H. (1977). Behavior, communication, and assumptions about other people's behavior in a common dilemma situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 1–11.
- ¹⁸ Aronson, E., Mettee, D. (1968). Dishonest behavior as a function of differential levels of induced self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 121–127.
- ¹⁹ Bickman, L., Zarantonello, M. (1978). The effects of deception and level of obedience on subjects' ratings of the Milgram study. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 81–85.
- ²⁰ Milgram, S. (1964). Issues in the study of obedience: A reply to Baumrind. *American Psychologist*, 19, 848–852.

O Autorach

Elliot Aronson jest jednym z najwybitniejszych i najbardziej wszechstronnych psychologów naszych czasów i jedyną osobą w 120-letniej historii American Psychological Association (Amerykańskiego Towarzystwa Psychologicznego), której przyznano wszystkie trzy główne nagrody Towarzystwa: Distinguished Researcher (1999, dla wybitnego badacza), Distinguished Teaching (1980, dla wybitnego nauczyciela) i Distinguished Writing (1975, dla wybitnego autora). Wśród wielu wyróżnień, które zdobył, znajduje się Gordon Allport Prize (Nagroda Gordona Allporta) za wkład w poprawę relacji międzygrupowych oraz Donald Campbell Award (Nagroda Donalda Campbella) za wybitne badania w dziedzinie psychologii społecznej. W 1981 roku został mianowany Profesorem Roku przez American Council for the Advancement and Support of Education. Od 1992 roku jest członkiem American Academy of Arts & Sciences. W 2007 roku przyznano mu tytuł William James Fellow dla upamiętnienia jego wieloletniego twórczego wkładu w psychologię naukową.

Joshua Aronson jest profesorem nadzwyczajnym psychologii rozwojowej, społecznej i edukacyjnej na New York University. Jest laureatem nagród za badania naukowe oraz dokonania dydaktyczne, m.in. Scientific Impact Award przyznawaną przez Society of Experimental Social Psychology (Towarzystwo Eksperymentalnej Psychologii Społecznej). Rozpoznawalność przyniosły mu pionierskie badania nad zagrożeniem

stereotypem – były cytowane w trzech sprawach Sądu Najwyższego, okazały się też jednym z najczęściej cytowanych programów badawczych w psychologii i edukacji. Był też jednym z pierwszych badaczy „nastawienia rozwojowego” (*growth mindset*) – zagadnienia o fundamentalnym znaczeniu dla edukacji. Jest autorem wielu artykułów naukowych na ten temat, oraz redaktorem książki *Improving Academic Achievement: Impact of Psychological Factors on Education* (Academic Press). Obecnie Joshua Aronson koncentruje się na poprawie doświadczeń szkolnych uczniów znajdujących się w niekorzystnej sytuacji oraz ich nauczycieli – na postępach, nauczaniu, uczeniu się i dobremu samopoczuciu – dzięki wiedzy z psychologii społecznej oraz nowym podejściom, jak medytacja uważności. Kieruje laboratorium w Metropolitan Center for Research on Equity and the Transformation of Schools. *Education Week* wymienia go wśród najbardziej wpływowych uczonych w dziedzinie edukacji w Ameryce.