

WOJCIECH KULEZA

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej,

Katedra Psychologii Społecznej, Instytut Psychologii

NIEŚWIADOMOŚĆ W RELACJACH SPOŁECZNYCH

Zanim dziś zacząłem pisać te słowa wstępu, rozmawiałem z kilkoma osobami. Część z nich znałem, część widziałem pierwszy – i za pewne ostatni – raz w życiu. Z każdą z nich zamieniłem co najmniej kilka zdań; dotyczyły one spraw poważnych, błahych, prywatnych i zawodowych. Z całą pewnością jestem świadom tego, jakie były moje relacje z każdą z tych osób, wiem o czym rozmawialiśmy i czym skończyła się nasza rozmowa. Jednakże czy rzeczywiście mogę być aż tak pewien, że byłem świadom wszystkiego co się działo w trakcie konwersacji? Jakie wykonywałem gesty, mówiłem szybko czy wolno, jaki był tembr mojego głosu, czy upodabniałem się do mojego rozmówcy, a może on naśladował mnie itp.? Moim celem jest przedstawienie wybranych teorii psychologicznych oraz badań pokazujących, iż istnieje pewien fragment naszych kontaktów społecznych, których nie jesteśmy do końca świadomi. Co więcej – mogą mieć one znacznie większy wpływ na nasze relacje niż może się potocznie wydawać. Aby zrealizować postawiony cel, przedstawię krótko różne koncepcje opisujące nasze funkcjonowanie na osi świadomość – nieświadomość, by wreszcie przejść do meritum: nieświadomości w relacjach społecznych.

CZY WIEM CO SIĘ DZIEJE?

Zacznijmy nasze rozważania od zastanowienia się nad tym, czy jesteśmy świadomi tego co się w nas oraz między nami a otoczeniem dzieje. Myślę, że większość ludzi powiedziałaby, że tak: wiemy czy kogoś lubimy czy nie, pamiętamy różne zdarzenia z naszego życia i wiemy, jakie budziły

one w nas emocje – słowem trudno byłoby nam wykazać, że czegoś nie wiemy na temat swój oraz własnego funkcjonowania w świecie społecznym. Intuicja taka znajduje również silne potwierdzenie w literaturze psychologicznej. Jest cała grupa naukowców dowodzących, iż nie ma miejsca na nieświadomość własnego funkcjonowania; jesteśmy świadomi wszystkiego co się wokół nas dzieje. Już James (1884) wskazywał, że dokładnie wiem co czuję, gdy obserwuję zmiany w odczuciach własnego ciała; jeżeli wiem co czuje moje ciało, a niemożliwe jest, bym nie zauważał tego faktu, to jestem świadom moich emocji. Do podobnych wniosków doszedł badacz emocji Nico Frijda (1999) mówiąc, że emocje nie mogą być nieuświadomiane, gdyż jesteśmy świadomi tego co aktualnie czujemy, oraz w jakim stanie emocjonalnym jesteśmy. Jako idącą krok dalej możemy interpretować koncepcję Allporta (1954), który założył, że nie tylko jesteśmy świadomi swoich emocji, ale również postaw. Każdy mój stosunek wobec wszystkiego na tym świecie jest przeze mnie uświadomiany: wiem co (kogo) lubię, a czego (kogo) nie, czego szukam lub unikam, co sprawia mi przyjemność lub przykrość, co (kogo) cenię, a czym (kim) gardzę.

Zapewne mniejsza część ludzi powiedziała by, że istnieje w nas obszar nieświadomości – nie zawsze wiem skąd coś wiem, czuję, robię. Orędownikiem tego twierdzenia byłby prawdopodobnie sam Zygmunt Freud (2003), który w podejściu psychoanalitycznym założył, że to co nieświadome, niezaspokojone, często nienazwane ma przemożny wpływ na nas, na nasze uczucia i postawy. Dopiero w długim procesie terapeutycznym możemy dość do pokładów tego co wyparte, ukryte przed nami i dzięki czemu możemy odkryć prawdziwe źródło naszych odczuć oraz działań.

Bardziej współcześni badacze nieco złagodziliby ten pogląd wskazując na równoległe istnienie świadomości i nieświadomości oraz na wpływ obu pokładów na nasze działanie. Można bowiem znaleźć w literaturze opis świadomych, intencjonalnych zachowań przy jednoczesnym braku czegoś co możemy nazwać rozbudowaną świadomością. Przykładem są niektóre czynności wykonywane przez niemowlęta. Uważa się zazwyczaj, iż nie mają one dużej świadomości samych siebie, swych emocji, działań, przyczynowości etc. (Vasta i in., 1995). Jednakże w pomysłowych eksperymentach wykazano, że karmione niemowlę często naśladuje zachowanie swojego opiekuna (Metzoff, Moore, 1977), podczas gdy trudno mówić o jego świadomości naśladowstwa, skutkach działania, odrębności JA od INNYCH itp.

W podobnym duchu wypowiada się wielu badaczy zajmujących się tzw. bodźcami suboptymalnymi. Liczne badania z zastosowaniem aparatury komputerowej pokazały, że możliwe jest wzbudzenie specyficznym bodź-

cem (np. uśmiechniętą twarzą) u osoby badanej analogicznej emocji (np. radości), przy czym osoba ta nie jest w stanie powiedzieć co spowodowało w niej taką reakcję. Warunkiem takiego zabiegu jest odpowiednio sprawne prowadzenie eksperymentu, aby ekspozycja (prezentowanie uśmiechniętej, smutnej twarzy) trwała na tyle krótko, że osoba badana nie będzie w stanie świadomie zarejestrować tego faktu; uczyni to za nią jej nieświadomość¹. Na marginesie warto również wspomnieć, że istnieje ciekawa tendencja w subiektywnej ocenie ewentualnego wpływu informacji podprogowych. Choć z jednej strony czasem chętnie twierdzimy, że naszej (nie)świadomości nie można tak łatwo zmanipulować (tzw. efekt lepszy od przeciętnego – por. Wojciszke, 2002), to z drugiej strony zostawiamy sobie bezpieczną furtkę mówiąc, iż „nie byłem świadom wywieranego wpływu przez inne osoby”. Dzięki takiemu stawianiu sprawy możemy tłumaczyć wiele dziwnych z naszego punktu widzenia zachowań innych ludzi, a także nas samych. Na przykład odpowiadając na pytanie, „kto zagłosował na partię x” przedstawiciel konkurencji (partia „y”) będzie twierdził, że ich oponenti podczas kampanii stosują sztuczki zmieniające świadomość wyborców. Innym przykładem poszukiwania wyjaśnienia tego co z początku niewyjaśnialne jest znalezienie przyczyn zakupu danego produktu przy braku racjonalnych przesłanek (a często wbrew nim) (por. Pratkanis, Aronson, 2000).

NIEŚWIADOMY KAMELEON

Nawiążmy teraz jeszcze bliżej do tytułu tego rozdziału. Zaznaczyłem w nim, że moim celem jest przedstawienie ewentualnej roli nieświadomości w kontaktach z otoczeniem. Zastanówmy się teraz wspólnie, jak wiele naszych codziennych relacji z innymi ludźmi dzieje się poza naszą świadomością, oraz jakie to ma dla nas i interlokutorów znaczenie. Kiedy starałem się przywołać w swojej pamięci (uświadomić?) dane wskazujące na opisany przed chwilą proces, pomyślałem o badaniach nad tzw. efektem kameleona. Twórcy tej koncepcji – Tanya Chartrand oraz John Bargh (1999) – czujnie obserwując życie społeczne ludzi zauważyli, że istnieje

¹ Proszę nie dawać wiary twierdzeniom, iż bardzo krótka prezentacja np. napisów (lubiej „pewien” napój. Kocham „pewnego” polityka) spowoduje wzbudzenie tego uczucia u odbiorców. Zależność ta jest nieco bardziej skomplikowana. Nie ma tu miejsca na jej omówienie. Zainteresowanych odsyłam więc do literatury przedmiotu (por. Greenwald, Spanenberg, Pratkanis, Eskenazi, 1991; Pratkanis, Eskenazi, Greenwald, 1994).

w nas naturalna tendencja do naśladowania gestów, mimiki drugiej osoby. Choć z początku wniosek ten może wydawać się banalny, to, po pierwsze, okazało się, że skutkiem doświadczenia tego procesu – ja naśladowuję ruchy osoby, z którą rozmawiam, a ona czyni to samo – jest powstanie wzajemnej sympatii: oboje będziemy uważać, że nasza rozmowa była dość miła. Jeżeli opisanego przed chwilą naśladownictwa nie było, uczucie lubienia oraz dobrego kontaktu nie mają miejsca. Po drugie, co jest być może ważniejsze dla naszych rozważań, osoby badane nie były świadome, że są naśladowane lub same to robią. Innymi słowy oznacza to, że nasza sympatia lub antypatia wobec drugiej osoby nie musi wynikać z podobieństwa zainteresowań, poglądów politycznych czy innych preferencji. Zapewne, niezależnie od ewentualnych podobieństw lub różnic w poglądach, lubienie między tymi osobami może się zrodzić bez świadomego roztrząsania zalet i wad drugiej osoby: jeżeli jesteśmy dla siebie (nieświadomymi) kameleonami, to będziemy się bardziej lubić. Być może dzięki temu podejściu udałoby nam się wyjaśnić trudno werbalizowalną sympatię lub antypatię do innych osób. Albowiem często zdarza się, że mówimy: „nie wiem dlaczego, ale od razu czuję dużo sympatii do tej osoby”, „nie umiem powiedzieć dlaczego, ale podskórnie czuję, że ta osoba jest zła” itp. Z naszą obecną wiedzą moglibyśmy teraz powiedzieć o pierwszym przypadku, że wzajemnie kopiowaliśmy swoje ruchy, podczas gdy w drugim przypadku nie miało to miejsca.

Inne badania wykazały, że pozytywne emocje wzbudzone efektem kameleona mają silny wpływ na nasze codzienne funkcjonowanie. Na przykład udowodniono, że osoby naśladowane są bardziej skłonne do zachowań prospołecznych i do niesienia pomocy niż osoby naśladowane nie tak chętnie. Udzielanie pomocy nie było adresowane jedynie do osoby, która naśladowała, ale także miało to miejsce wobec innych osób, także niebiorących udziału w danej interakcji. Można powiedzieć, że nieświadomie wzbudzone tym procesem pozytywne uczucia przenoszą się na wszystkich ludzi dookoła: czują się z nimi bliższy (van Baaren, Holland, van Knippenberg, 2002)².

² Z kolei inne badania, prowadzone co prawda przed publikacją Chartrand i Bargh, wykazały interesujący związek między naśladownictwem a ocenami w relacji student – wykładowca. Jednakże z braku miejsca na szersze opisywanie tej teorii odsyłam do źródła: LaFrance, 1982.

UŚWIADOM SOBIE, CZYLI JAK ROZPOZNAĆ KŁAMCĘ

Przyjrzyjmy się teraz ewentualnym korzyściom z uświadomienia sobie procesów, które umykają naszej uwadze. Czy zauważenie tego, co do tej pory było niezauważane, może być w czymś nam przydatne? Jak pokazują prace prowadzone przez wybitnego badacza emocji Paula Ekmana, odpowiedź byłaby twierdząca choćby z tego powodu, że jako „uświadomieni” jesteśmy trudniejszymi celami do... oszukiwania. Zanim poznamy wyniki badań, zastanówmy się na co zwracamy uwagę, gdy kogoś słuchamy. Odpowiedź wydaje się oczywista: na wypowiedzane przez niego słowa. Jeżeli podczas interakcji zadalibyśmy sobie pytanie o to, czy ten człowiek mówi prawdę czy też nas zwodzi – zapewne pierwszym aspektem naszej interakcji, który poddaliśmy analizie, będzie treść oraz sposób jej prezentacji: czy rozmówca nie zaczyna zwalniać lub przyspieszać tempa mówienia, czy nie jąka się, nie płacze podczas wypowiedzi, nie gubi wątku. Warto jednakże zwrócić uwagę, że choć zaproponowana czynność obserwacji toku wypowiedzi wydaje się najbardziej oczywista i prosta do przeprowadzenia, to może być bardzo zawodna z dwóch powodów. Po pierwsze – jeżeli to słowa by nas zdradzały podczas oszukiwania innych, byłby to pierwszy i najprostszy sposób przyłapania nas. A więc szybko nauczylibyśmy się nie popełniać błędów w tym zakresie. Po drugie – opisane przed chwilą wskaźniki kłamstwa (jąkanie, gubienie wątku itp.) nie są specyficzne, przypisane jedynie momentowi kłamania. Z łatwością możemy sobie wyobrazić sytuację, w której osoba silnie wzburzona, rozemocjonowana, również zaczyna się jąkać, mówić bardzo szybko i często zmieniać wątek wypowiedzi. W tym przypadku możemy kogoś niewinnego podejrzewać o niecny występpek. W takim razie na co jeszcze możemy zwracać uwagę? Kolejna propozycja mogłaby dotyczyć obserwacji twarzy jako nośnika informacji o potencjalnym łgarzu. Uważnie przyjrzyjmy się jej i my.

Jak pisze Paul Ekman w książce zatytułowanej: *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce, małżeństwie* (1997), z twarzy możemy wyczytać wiele informacji świadczących o prawdomówności/kłamstwie. Jest tak dlatego, iż nasza twarz podczas każdej interakcji przesyła sporo komunikatów. Nad jednymi mamy kontrolę, i to te wykorzystujemy do skutecznego komunikowania z innymi lub do ukrywania prawdziwego stanu emocjonalnego (także kłamstwa). Na przykład pamiętam o uśmiechu, kiedy dostaję prezent – by wyrazić swoje zadowolenie lub aby pokryć rozczarowanie, smucę się zaciskając usta, gdy słyszę informację o utracie

pracy przez sąsiada, tak by okazać mu współczucie i zrozumienie albo ukryć fakt całkowitego mojego niezainteresowania. Jednakże, jak wcześniej zauważyliśmy, to co kontrolowalne (np. wypowiedane słowa) może być słabym wskaźnikiem popełnianego kłamstwa. Nad innymi procesami nie mamy kontroli i to właśnie one są kluczem – według Ekmana – do namierzania kłamcy. Które rejony twarzy mogą w takim razie być takimi „komunikatorami”? Są to np.:

1. Mięśnie wokół oka (marszczenie okolicy oka przy uśmiechu – na ogół trudno wykonać to na zawołanie),
2. Kącki ust (jestem w stanie zacisnąć usta, by stworzyły linię, ale nie umiem opuścić ich w dół bez drgnięcia podbródka, co może być silnym wskaźnikiem czystości intencji),
3. Części brwi znajdujące się najbliżej nosa (proszę spróbować unieść je w górę bez podnoszenia całości brwi),
4. Żrenica oka, zmiany koloru twarzy, potliwość skóry etc. (zarządzane przez antonimiczny układ nerwowy, nad którym nie mamy kontroli wolicjonalnej – stąd wykorzystywanie niektórych tych wskaźników do badania wariografem).

Nieliczni ludzie są w stanie panować nad pierwszymi trzema grupami mięśni. Jednakże większość nie, i tam można szukać informacji o potencjalnym kłamstwie³. Podstawowym problemem w wychwytywaniu kłamstwa jest to, że, po pierwsze, nie zwracamy aż takiej uwagi na te krytyczne obszary. Po drugie, chcąc analizować wszystko naraz przestajemy słuchać naszego rozmówcy. Podobna zależność dotyczy kłamców. Nie wystarczy bowiem opanować opisane grupy mięśniowe (szczególnie na początkowym etapie nauki jest to bardzo trudne). Skupiając się na zarządzaniu mimiką zapominamy co i jak mieliśmy mówić, „gubimy się w zeznaniach”. Trzecim powodem jest to, że takie mikroekspresje trwają niezwykle krótko i są trudne do wychwycenia przez obserwatora. Aliści pocieszeniem może być fakt, że już po pewnym treningu można wykształcić w sobie umiejętności wychwytywania informacji o kłamstwie. Zobrazował to pewien eksperyment, w którym udowodniono, że dużo lepiej „namierzały” oszusta te osoby, które obserwowały jedynie sferę niewerbalną – w porównaniu z sytuacją, gdy jedynie słuchały warstwy słownej (Ekman, 1997).

³ A jak ktoś umie, robi dużą karierę, np. w kabaretach, aktorstwie.

UŚWIADOM SOBIE, CZYLI ZOBACZ JAK BIERZESZ ŚLUB

Na koniec niniejszego rozdziału chciałbym na chwilę zastanowić się nad nieco innym zagadnieniem rzucającym światło na nasze rozważania: jak uświadamiamy sobie własne działanie w kontekście bycia, wiązania się z drugim człowiekiem. Chciałbym w tym miejscu nawiązać do teorii poziomu identyfikacji działania (*Action Identification Level*) Daniela Wegnera i Robina Vallachera (Wegner i in., 1984), którą omawiam w następnym rozdziale tej książki. Tutaj jedynie wspomnę, że autorzy tej koncepcji zakładają, iż każde nasze działanie możemy interpretować na różnych poziomach abstrakcyjności oraz że tendencja ta może zmieniać się w czasie. Wracając do początkowej myśli, przyjrzyjmy się jednemu z pierwszych i krótkich eksperymentów pokazujących, jak może zmieniać się świadomość czynności zbliżających nas do drugiej osoby (Wegner i in., 1983; za: Wegner i in., 1984). W jego ramach proszono osoby planujące w niedalekiej przyszłości związek małżeński o opisanie, jak postrzegają tę sytuację: czego są świadome, na czym się koncentrują w planowanej uroczystości formalizowania związku. Aby to nieco ułatwić, zaprezentowano badanym opisy różnych czynności związanych z ceremonią ślubną. Pozycje na liście różniły się poziomem ogólności opisu – od bardzo abstrakcyjnych, pokazujących szersze spektrum sytuacji, do bardzo konkretnych, podających detale. Zadaniem uczestnika eksperymentu było uszeregowanie tych czynności począwszy od najlepiej do najgorzej opisujących jego punkt widzenia.

Przeprowadzone analizy wykazały, że na trzydzieści dni przed ślubem osoby badane inaczej niż wcześniej przedstawiały swoje działania. Ich opisy były bardziej ogólnikowe i bardziej abstrakcyjne w formie, zawierały szerszą perspektywę, np.: „dbam o (nasz) związek, wyrażam miłość do partnera” itp. Świadomość zmieniała się w czasie, albowiem na jeden dzień przed ślubem opisy nabierały niezwykle zawężonego charakteru. W tym wypadku uczestnicy eksperymentu precyzyjnie określali kolejne czynności, jakie podejmują: „wynajmuję fotografa, spisuję obowiązki, planuję szczegóły uroczystości” itp. Kiedy badanie powtórzono po okresie miodowego miesiąca okazywało się, że swobodne opisy różnych czynności znów powracały na wysoki, ogólny poziom autoopisu. Z punktu widzenia tego rozdziału wyniki te wnoszą nieco inną perspektywę w porównaniu z wcześniejszymi rozważaniami. Albowiem, jak widać, uczestnicy eksperymentu nie zdawali sobie sprawy, że owa świadomość nie jest stała i podlega modyfikacjom⁴.

⁴ W następnym rozdziale piszę o potencjalnych konsekwencjach takich zmian (s. 143–157).

Przyszedł czas na podsumowanie tego krótkiego rozdziału. Jego celem było wskazanie, że nie zdajemy sobie sprawy przynajmniej z niektórych aspektów naszych relacji z innymi osobami. Dotyczy to głównie gestów, mimiki. Ponadto chciałem wykazać, iż obszar ten może mieć duży wpływ na nas oraz na percepcję drugiej osoby. Czasem uświadomienie sobie niektórych procesów może wpłynąć na poprawienie naszego funkcjonowania w relacjach z innymi: będziemy wydawać się jeszcze bardziej sympatyczni lub łatwiej zorientujemy się, że ktoś ukrywa przed nami prawdę⁵. Dopełniając moje rozważania powinienem na koniec zapytać o przyczynę takiego stanu rzeczy: dlaczego jest tak, że nie wszystko jest nam, naszej świadomości dostępne? Częściowo na to pytanie już odpowiedziałem wcześniej: ponieważ nagle uświadomienie sobie absolutnie wszystkiego może upośledzić lub zatrzymać nasze działanie. Wystarczy wyobrazić sobie osobę, która podczas rozmowy koncentruje się zarówno na samej treści, jak i na niewerbalnych gestach/mimice twarzy, tak aby, po pierwsze, delikatnie naśladować interlokutora, a po drugie, by swym naśladownictwem wydawać się autentyczną. Do tego powinna jeszcze obserwować prawdomówność partnera interakcji oraz sprawdzać, czy przejmuje on zachowania i gesty. W takim przypadku byłibyśmy ciężkim rozmówcą – „wystudiowanym partnerem”. Naturalnym przykładem takiej sytuacji, gdzie nienaturalnie dużo uwagi poświęcamy zachowaniu oraz temu co jest komunikowane, może być moment konfrontacji z kulturą o odmiennych niż nasza tradycjach: inaczej się witamy, inaczej wyrażamy zadowolenie lub gniew, w inny sposób rozmawia się z osobą przeciwnej płci. Na początku możemy sprawiać wrażenie spiętych, niedostępnych czy wyniosłych. Przyczyną naszego zachowania może być jednakże skupienie się na zbyt wielu szczegółach, czyli nadmierna świadomość. A więc na koniec sugestia: bądźmy w sam raz (nie)świadomi!

BIBLIOGRAFIA

- Allport, G.W. (1954). *The nature of prejudice*. Reading: Addison-Wesley.
- Chartrand, T.L., Bargh, J.A. (1999). The Chameleon Effect: The Perception-Behavior Link and Social Interaction. *Journal of Personality & Social Psychology*, 76, 6, 893–910.
- Ekman, P. (1997). *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce, małżeństwie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

⁵ Oczywiście nie zakładam, że ma miejsce trzecia opcja: dzięki wiedzy lepiej potrafimy okłamywać partnera.

- Ekman, P., Friesen, W.V. (1969). Nonverbal leakage and clues to deception. *Psychiatry*, 32, 88–105.
- Freud, Z. (2003). *Wstęp do psychoanalizy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Frijda, N.H. (1999). Emotions and hedonic experience, [w:] D. Kahneman, E. Diener, N. Schwarz (red.), *Well-being: the foundations of hedonic psychology* (190–210). New York: Russell Sage Foundation.
- Greenwald, A.G., McGhee, D.E., Schartz, J.L.K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1464–1480.
- Greenwald, A.G., Spangenberg, E., Pratkanis, A.R., Eskenazi, J. (1991). Double-blind test of subliminal self-help audiotapes. *Psychological Science*, 2, 119–122.
- James, W. (1884). What is an emotion, *Mind*, 9, 188–205.
- LaFrance, M. (1979). Nonverbal synchrony and rapport: Analysis by the cross-lag panel technique. *Social Psychology Quarterly*, 42, 66–70.
- Pratkanis, A., Aronson, E. (2000). *Age of propaganda. The everyday use and abuse of propaganda*. New York: Freeman and Company.
- Pratkanis, A., Eskenazi, J., Greenwald, A.G. (1994). A test of the effectiveness of subliminal self-help audiotapes. *Basic and Applied Social Psychology*, 15, 251–276.
- Vasta, R., Haith, M.M., Miller, S.A. (1995). *Psychologia dziecka*. Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne.
- van Baaren, R.B., Holland, R.W., Kawakami, K., Knippenberg, A.V. (2004b). Mimicry and Prosocial Behavior. *Psychological Science*, 15, 1, 71–74.
- Wegner, D.M., Vallacher, R.R., Macomber, G., Wood, R., Arps, K. (1984). The emergence of action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 2, 269–279.
- Wojciszke, B. (2002). *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.