

Wiesław Łukaszewski

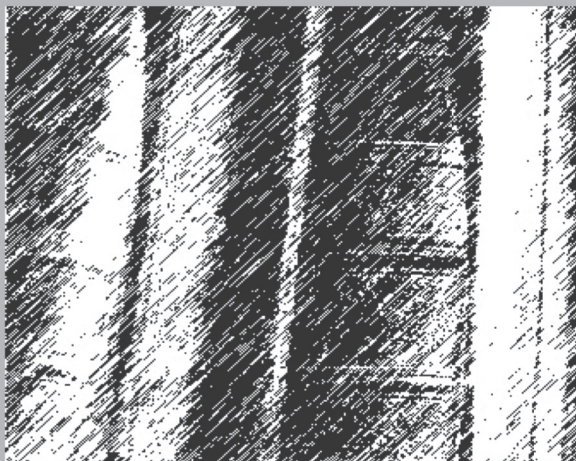
Psychologia podzielona

Chowanna Tom specjalny, 15-29

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.



WIESŁAW ŁUKASZEWSKI

Psychologia podzielona*

Divided psychology

Abstract: The aim of the present article is to consider different aspects of three types of psychology which affect the life of the contemporary society. The first one is practical psychology, the second is common sense psychology, and the third one is academic psychology. The central question to be answered is about a utility of each psychology. In fact, it was found that the relationships between three types of psychology are complex, and these interrelations can't lead to constructive effects. In other words, it seems that chronic and acute division between academic and practical psychology is a consequence of interaction between this three types of psychology. Thus, common sense psychology appeared to eliminate other two types of psychology from social and scientific discourse.

Key words: common sense psychology, practical psychology, academic psychology.

* Tekst ten został pierwotnie opublikowany w: „Nauka” 2011, nr 4, s. 7—19. Przekład za zgodą Redakcji i Autora.

W historii psychologii, choć jest to historia krótka, wiele było szkół, systemów teoretycznych, zwalczających się orientacji, piewców jedynej słusznej drogi. Nie o przeszłości jednak zamierzam pisać, tylko o funkcjonujących współcześnie, w pewnej izolacji od siebie, ale w jakiś sposób na siebie wpływających trzech odmianach psychologii. Pierwsza to psychologia rozumiana jako praktyka społeczna, druga — to psychologia potoczna (ludowa, domowa, zdroworozsądkowa, bo wiele nosi ona nazw), i wreszcie trzecia — psychologia naukowa.

Psychologia jako praktyka społeczna

Dla wygody psychologię rozumianą jako praktyka społeczna nazwę (uciekając się do pewnego uproszczenia) psychologią praktyczną. Mowa tu o gromadzonych przez lata przepisach postępowania, których zastosowanie ma przynieść zmianę w zachowaniu jednostki lub grupy społecznej. Przepisy te zazwyczaj odwołują się do obserwacji, a więc osobistego doświadczenia, choć — rzecz prosta — doświadczenie to może być przecież transmitowane, wymieniane, a nawet kodyfikowane. To psychologia odwieczna, rejestrowana w literaturze pięknej od czasów *Poematu o Gilgameszu*, pierwszego przedstawiciela literatury drogi („jeśli brak tobie bodźców, ruszaj w drogę”), przez *Biblię* („oko za oko”), Homera, opowiadki Karola Maya, literaturę fantasy aż do gier komputerowych.

Psychologia praktyczna zawiera nieskończenie wiele rekomendacji, dotyczących licznych dziedzin życia. Najwięcej takich rekomendacji dotyczy bodaj wychowania. Samych rekomendacji dotyczących nagród i kar, perswazji, konformizmu można by doliczyć się setek. Specjalną odmianą psychologii praktycznej są rekomendacje stosowane w resocjalizacji, a jej najlepszym przykładem — dyrektywa znakomitego ukraińskiego pedagoga, autora *Poematu pedagogicznego*, Antona Makarenki: „Jak najwięcej wymagań i jak najwięcej szacunku”. Tu też znajdziemy rekomendacje, wedle których należy nakłonić do kolaboracji najważniejszych nieformalnych liderów grup i z ich pomocą, a ściślej: ich rękami, wymuszać posłuszeństwo i uległość. To typowa i dość powszechna strategia ustanawiania kapo. Nie można nie wspomnieć o ewangelizacji czy szerzej: o rozpowszechnianiu takiej czy innej wiary, w której paciorki, kolorowe „święte” obrazki czy niewyczerpany zbiór relikwii rywalizowały zawsze z charyzmą z jednej, a silną ręką z drugiej strony. Rekomendacje dotyczące wojny, czy ogólniej: walki, są zapewne równie liczne jak te dotyczące wychowania („wyłapać i pozabijać po jednym”, chińskie

pranie mózgów, podtapianie dla wymuszania zeznań). Nie ma lepszego zbioru rekomendacji dotyczących władzy jak *Księżę* Niccola Machiavellego, ale przecież zbiór ten został już znacznie poszerzony przez specjalistów z zakresu marketingu politycznego. Oczywiście, istnieją tu pewne różnicowania w obrębie władzy politycznej albo władzy ekonomicznej, albo władzy społecznej, ale koniec końców sposób zaprezentowany przez Ubu Króla (karabiny maszynowe) zawsze okazuje się najskuteczniejszy. Nie zapominajmy o rekomendacjach stosowanych w negocjacjach handlowych, w marketingu, agitacji politycznej, wreszcie w sporcie.

Rekomendacje dotyczące skutecznego sposobu działania to tylko jedna część psychologii praktycznej. Druga to rekomendacje wartościujące, na przykład powtarzane aż do znudzenia zalecenie: „myślenie pozytywne jest lepsze od negatywnego”.

Interesującą cechą psychologii jako praktyki społecznej jest postulowana zbędność wszelkiej teorii, zbędność syntez, uogólnień, a nawet argumentów natury statystycznej. Wystarczy prosta obserwacja. Na przykład, jeśli wiemy, że ktoś panicznie boi się myszy, to zaopatrzwszy się w mysz, możemy skutecznie manipulować jego zachowaniem. Wystarczy mysz zbliżać czy eksponować lub oddalać czy też ukrywać. Jeśli wiemy, że „zdarta płyta”, czyli powtarzanie w kółko tych samych argumentów, zamęczy każdego, to żadna koncepcja psychologiczna nie jest już potrzebna do męczenia swoich oponentów — głoszą przedstawiciele tej psychologii.

Innymi słowy, podstawową właściwością tej psychologii jest odwoływanie się do osobistego doświadczenia („sam to wypróbowałem z powodzeniem”) lub zaufanie do doświadczenia cudzego („on to wypróbował, a ja mu wierzę”). Niektóre z rekomendacji bywają dość powszechnie podzielane, choć niekoniecznie bywają zasadne. Niektóre w świetle wyników badań są dobitnymi przykładami złudnej skuteczności. Należy do nich przekonanie o skuteczności karania oraz przekonanie o uniwersalnych zaletach pozytywnego myślenia.

Badania Ośrodka Badania Opinii Publicznej (na przykład z sierpnia 2001) pokazują, że Polacy akceptują bicie dzieci jako skuteczny sposób modyfikacji ich zachowań. 60 procent Polaków uważa, że kary stosowane za wykroczenia i przestępstwa są zbyt łagodne, a 80 procent Polaków postuluje przywrócenie kary śmierci. Dane te pozostają w szokującej sprzeczności z wiedzą psychologiczną, wedle której kary są skutecznym sposobem modyfikowania zachowania tylko wtedy, kiedy dotyczą **pierwszego** przejawu danego zachowania, i wtedy, gdy dotyczą **każdego** przejawu tego zachowania (Łukaszewski, 1971; Malewski, 1964). We wszystkich pozostałych warunkach kary nie tylko nie eliminują niepożądanych zachowań, ale często wręcz je wzmacniają i podtrzymują.

Postulat pozytywnego myślenia jest tak powszechny, że rzadko zadajemy sobie pytanie o jego trafność. Wyniki badań przeprowadzanych przez Gabrielle Oettingen pokazują, że pozytywne myślenie jest skutecznym sposobem poprawiania sobie samopoczucia, ale efektywność działania jest znacznie większa wtedy, gdy jesteśmy strategicznymi pesymistami, a więc gdy myślimy negatywnie. Oettingen w poprowadzonym przez siebie programie długotrwałego wytrwałego odchudzania zachęcała jedne kobiety do myślenia pozytywnego (jakie są piękne, bo schudły, i z jakim powodzeniem się odchudzają), inne kobiety zachęcała do myślenia negatywnego (jakie są brzydkie, bo nie schudły, i jakie napotykają niepowodzenia w odchudzaniu). Efekty są dość wyraźne. Kobiety, które myślały pozytywnie, nie schudły wcale (przez kilka tygodni), za to były zadowolone z siebie i cieszyły się dobrym samopoczuciem. Kobiety, które myślały negatywnie, schudły średnio po 11 kilogramów, ale były w nie najlepszym nastroju (Oettingen, 1996; Oettingen, Mayer, 2002).

Psychologia jako praktyka społeczna ma oczywiście swoje zaawansowane (a może zinstytucjonalizowane) formy: doradztwo, pomoc psychologiczna, terapia psychologiczna, które więcej uwagi poświęcają systematyzowaniu doświadczeń i ich wymianie społecznej, ale praktycznie rządzą się tymi samymi prawami.

Jedno z ważnych pytań dotyczy miar użyteczności tej psychologii. W praktyce sprowadza się ono do pytania: kto jest dobrym psychologiem reprezentującym psychologię jako praktykę społeczną? Wydaje się, że w grę wchodzi trzy kryteria sprawności czy skuteczności psychologa praktyka. Pierwsze stanowi liczba znanych sposobów postępowania; ten jest lepszym psychologiem, kto zna ich więcej. Drugie — jakość tych sposobów; lepszym psychologiem jest ten, kto zna sposoby skuteczniejsze. Kryterium trzecie może wydać się zaskakujące, ale jest chyba najważniejsze. Lepszym psychologiem jest ten, kto ma bardziej uległych partnerów (klientów, pacjentów, wychowanków itd.). Uległość partnera jest szczególnie dla psychologa praktyka ważnym komunikatem o skuteczności. Jeśli zważyć na przykład, że wszelkie procedury terapeutyczne są w podobnym stopniu efektywne — niezależnie od tego, kto i jak prowadzi terapię — to rolę czynnika uległości widać jak na dłoni (Cierpiałkowska, Czabała, 2005).

Psychologia potoczna

Psychologia potoczna to nie tyle system rekomendacji działania, ile raczej system przekonań dotyczących natury ludzkiej oraz natury świata, w jakim żyjemy. System ten kształtowany jest jawnie lub w sposób ukryty od wczesnego dzieciństwa. Kształtują go rodzice, rówieśnicy, duchowni, nauczyciele, ale też postacie literackie, bohaterowie mediów czy gier komputerowych. Garth Fletcher, który analizował zjawisko potocznych teorii psychologicznych, zauważył, że można je pogrupować w trzy kategorie (Fletcher, 1985). Pierwsza dotyczy ukrytej natury świata czy własnej osoby. Tu należy na przykład przekonanie, że ciągle jesteśmy tymi samymi osobami (choć nader trudno byłoby nam to udowodnić). Kategorię drugą stanowią obiegowe porzekadła (np. „nikomu nie można ufać”), przysłowia („biednemu wiatr wieje w oczy”), przekonania na temat związku między cechami („dobry bo głupi”). Kategoria ta jest nader pojemna i zawiera bądź przekonania uniwersalne dotyczące wszystkich ludzi, bądź też przekonania dotyczące określonych grup społecznych, np. polityków, policjantów, kobiet czy właścicieli samochodów BMW. Kategoria trzecia dotyczy — zdaniem Fletchera — reguł życia społecznego. Znajdziemy tu twierdzenia uniwersalne, ponadkulturowe („swój jest lepszy od obcego”), ale znajdziemy też przekonania warunkowane kulturowo (np. przekonanie, że świat jest urządzony sprawiedliwie — typowe dla kultury amerykańskiej, lub przekonanie, że świat jest urządzony niesprawiedliwie — typowe dla kultury polskiej).

Zbiory przekonań nie stanowią żadnego systemu. Są raczej kolekcją niż syntezą czegokolwiek. Pełne są sprzeczności, skrajności oraz arbitralności. W największym stopniu niezgodne są z rachunkiem prawdopodobieństwa i gaussowskim rozkładem cech w populacji. O potocznych teoriach psychologicznych pisałem sporo w innych miejscach (Łukaszewski, 1994, 1997a, 1997b, 1997c, 2003), poprzestaną zatem na kilku uwagach dotyczących przekonań najbardziej rozpowszechnionych. Są to sądy o ludzkiej naturze. To z jednej strony sądy wartościujące typu „ludzie z natury swojej są źli”, „ludziom nie można ufać”, natomiast z drugiej sądy o stałości lub zmienności cech ludzkiej natury („dobrego knajpa nie zepsuje, złego Kościół nie naprawi”, „kto się głupi urodził, głupi umrze”). Towarzyszą temu przekonania dotyczące natury świata społecznego (świat niesprawiedliwy i stanowiący źródło krzywdy, przeszłość lepsza od teraźniejszości, wolność nie wyklucza równości).

Przekonania składające się na psychologię potoczną mają wiele ważnych właściwości decydujących o przebiegu procesu regulacji zachowania. Po pierwsze, są najwcześniejszą, a co więcej, najlepiej utrwaloną wersją

psychologii, jaką ma do dyspozycji każdy z nas. Badania psychologiczne dowodzą systematycznie, że to, co pierwsze w czasie i w kolejności, jest z regulacyjnej perspektywy ważniejsze od tego, co późniejsze (co dobrze widać na przykładzie pierwszego wrażenia). Po drugie, z racji efektu pierwszeństwa dostęp do przekonań psychologii potocznej jest najlepiej uitorowany, co sprawia, że przekonania te są najłatwiej aktywizowane w różnorodnych (powiązanych z nimi lub nie) sytuacjach. Szczególnie łatwo można to zauważyć w warunkach stresu czy presji czasowej, gdy impulsywne mechanizmy regulacji są efektywniejsze od mechanizmów refleksyjnych (Strack, Deutsch, 2004). Można powiedzieć, że te dobrze utrwalone i łatwo dostępne przekonania zapewniają szybkie, ekonomiczne i nieomal automatyczne przetwarzanie danych oraz organizowanie reakcji. Mniej jest ważne, czy są one prawdziwe.

Doniosła rola przekonań potocznych bierze się także z tego, że spełniają one dwie bardzo ważne funkcje. Najważniejsza jest funkcja tożsamościowa — przekonania te są częścią kolektywnego systemu znaczeń czy też podzielanego światopoglądu („wszyscy wiemy to samo i tak samo rozumiemy świat”). Druga to funkcja afektywna, proste narzędzia rozumienia świata (niezależnie od jakości czy głębokości tego rozumienia) są bowiem zazwyczaj źródłem poczucia osobistego bezpieczeństwa.

Biorąc pod uwagę właściwości potocznych koncepcji psychologicznych, można oczekiwać, że dobrym psychologiem może być każdy dowolny przedstawiciel *homo sapiens*. Lepszym psychologiem jest jednak ten, kto efektywniej potrafi opisać i wyjaśnić dowolne zachowanie czy zdarzenie. W tym celu korzysta się zazwyczaj z nadogólnych i tautologicznych sformułowań w rodzaju „tak to już jest”, „ludzie już tacy są” i im podobnych. Scenariusz „tak to już jest” wydaje się wręcz nie do zastąpienia. Lepszym psychologiem uprawiającym psychologię potoczną jest też ten, kto lepiej radzi sobie z faktami sprzecznymi, czy ogólniej: z konfliktami poznawczymi. Tu pod ręką jest wiele scenariuszy, z których bodaj najpowszechniej stosuje się scenariusz „tak, ale...”. Tu też należą wynalezione przez polityków scenariusze w rodzaju „jestem za, a nawet przeciw”, czy też „nie damy sobie wmówić, że czarne jest czarne, a białe jest białe”. Lepszym psychologiem jest też ten, kto odwołując się do twierdzeń ogólnych i uniwersalnych, potrafi wyjaśnić wszystko. Bardzo to przypomina trafność sławetnych góralskich prognoz pogody („będzie padać albo nie będzie padać”). Słowem, najlepszym psychologiem jest ten, kto ma do dyspozycji narzędzia do wyjaśniania dowolnego zachowania, dowolnego zdarzenia czy stanu rzeczy. Z tego punktu widzenia niezastąpiony wydaje się scenariusz „Bóg tak chciał” lub „taka jest wola Boga”.

Psychologia naukowa

Psychologia, jak każda nauka, zmierza do budowania systemu twierdzeń sprawdzonych i uzasadnionych, a to znaczy, że poszukuje regularności — czy to typu przyczynowego, czy dotyczących tylko współwystępowania pewnych stanów rzeczy. Psychologia jako nauka formułuje więc twierdzenia typu „jeżeli..., to...”. To jednak nie wszystko, ponieważ, jak każda nauka, psychologia ustala, opisuje i wyjaśnia odstępstwa od regularności determinowane czy to przez cechy sytuacji, czy przez cechy osoby. Tak więc ogólnemu twierdzeniu o zapamiętywaniu materiału jako prostej monotonicznej funkcji powtarzania („im częściej powtórzysz, tym lepiej zapamiętasz”) towarzyszy też wiedza o wyjątkach od tej ogólnej zasady. Dotyczy ona na przykład traumy. Nie ma potrzeby powtarzania traumy, bo jednorazowe doświadczenie wystarczy, aby dobrze ją zapamiętać. Słowem, psychologia jako nauka oferuje (a w każdym razie czyni takie wysiłki) teorie, których warunki obalenia są znane.

Istotną cechą nauki jest dodatnie sprzężenie zwrotne między pytaniami i odpowiedziami. Nauka generuje coraz to nowe pytania, te zaś skłaniają do formułowania coraz to nowych odpowiedzi. Odpowiedzi prawie nigdy nie bywają ostateczne, częściej rodzą nowe pytania. Inna ważna cecha nauki polega na szukaniu ograniczeń trafności twierdzeń naukowych, co oznacza ograniczanie, a często obalanie istniejących teorii wyjaśniających zjawiska, a to w konsekwencji skłania skutecznie do formułowania nowych wyjaśnień, nowych teorii. Do tego dochodzą dwa inne zjawiska. Być może dotyczy to tylko nauk młodych (takich jak psychologia), ale raczej jest to zjawisko niespecyficzne dla nauk doświadczalnych. Mowa o stałym wzroście liczby i jakości (dokładności) narzędzi pomiarowych. Kolejna sprawa to przyrost liczby coraz bardziej wysublimowanych metod analizy statystycznej danych empirycznych oraz metod statystycznej syntezy danych. Nie ma co szeroko wspominać o nowych narzędziach komunikacji i wymiany informacji (bazy danych, bazy bibliograficzne, e-czasopisma itd.).

Miary wartości psychologii naukowej są dość oczywiste i dość standardowe. Lepszym psychologiem w tej dziedzinie psychologii jest ten, kto nie tylko efektywnie opisuje i wyjaśnia zjawiska, ale ten przede wszystkim, kto trafnie przewiduje zachowania, stany, cechy czy zdarzenia na podstawie wiedzy o ustalonych zależnościach między zmiennymi.

Właściwością psychologii naukowej, która wyraźnie odróżnia ją od psychologii potocznej czy też praktyki psychologicznej, jest sposób dochodzenia do twierdzeń naukowych. O ile psychologia potoczna (jeśli czyni to w ogóle) oraz psychologia praktyczna odwołują się głównie do strategii

konfirmacyjnych, a więc poszukują potwierdzenia sformułowanych hipotez, to psychologia naukowa, nie rezygnując ze strategii konfirmacyjnych, nie poprzestaje jednak na nich. Korzysta także ze strategii falsyfikacyjnych (Brzeziński, 1996). W ten sposób zabezpiecza się (choć nie zawsze skutecznie, czego przykładem może być psychologia ewolucyjna; zob. Buss, 2001) przed tworzeniem koncepcji nieobalalnych.

Co łączy, a co dzieli trzy psychologie?

Najpierw zauważyć wypadnie, że istnieje fundamentalna sprzeczność między psychologią potoczną a psychologią naukową. Wprawdzie zdarzają się twierdzenia psychologii naukowej, które znalazłyby potwierdzenie w psychologii potocznej, ale zjawiskiem typowym jest niezgodność większości badań naukowych z przewidywaniami opartymi na zdrowym rozsądku. Skrajnym przykładem mogą być badania Allana Tegera nad licytacją banknotu jednodolarowego (Teger, 1980). Sama idea licytowania („za pieniądze”) banknotu jednodolarowego wydaje się dość absurdalna z perspektywy założeń o ludzkiej racjonalności. Odkrycia Tegera są więc tym bardziej szokujące: średni wynik uzyskany w takiej licytacji wyniósł dziewięć dolarów za jednego dolara, a najlepszy znany rezultat wyniósł aż 28 dolarów za jednego dolara. Choć wynik taki można było przewidzieć, z trudem mieści się w granicach rozsądku. Przykładów takich można by we współczesnej psychologii przywołać wiele. Wynika z tego dość oczywista, ale nadal ważna prawda, że zgodność ze zdrowym rozsądkiem nie może być kryterium wartości badań naukowych.

Inaczej wygląda sytuacja w przypadku psychologii jako praktyki społecznej. Praktyka obficie korzysta z zasobów psychologii potocznej, i to niezależnie od tego, czy dane te zgodne są z danymi naukowymi czy nie. Inaczej mówiąc, psychologia praktyczna poszukuje rekomendacji użytecznych, nie zaś zgodnych z prawdą naukową. Dobrym przykładem jest rywalizacja jako sposób organizacji działania. Od kilkudziesięciu lat, to jest od czasów badań prowadzonych przez Kurta Lewina po jego emigracji do Stanów Zjednoczonych, wiadomo, że rywalizacja tylko w przypadku bardzo prostych czynności jest efektywniejsza niż inne formy organizacji działania. Wiadomo również, że udział w rywalizacji wzbudza lęk, wrogość do innych oraz obniża poczucie własnej wartości (Doliński, 2000; Lewin, 1948). Nie przeszkadza to w najmniejszym stopniu rozmaitym doradcom psychologicznym rekomendować rywalizację nie tylko jako wartościowy, ale wręcz niezastąpiony sposób organizacji czynności

wykonywanych zbiorowo. Dzieje się tak zapewne nie tylko dlatego, że rywalizacja jest prostą formą organizacji działania, ale także dlatego, że „wszyscy znają zalety rywalizacji” czy „bez rywalizacji nie byłoby cywilizacji”; słowem: dlatego, że istnieje takie potoczne przekonanie, któremu nie warto się sprzeciwiać. Sadzę, że zinwentaryzowanie wywiedzionych z psychologii potocznej rekomendacji mogłoby otworzyć oczy na bezmiar ignorancji, amatorszczyzny i lekceważenia klientów w środowisku psychologii jako praktyki społecznej.

Psychologia praktyczna sięga na szczęście także do innych źródeł. Był czas — to czas wielkiego wpływu, jaki mieli na psychologię wczesny Carl Rogers i wczesny Abraham Maslow — gdy psychologia praktyczna korzystała obficie z tworzącej się właśnie i intensywnie rozwijającej psychologii humanistycznej (Maslow, 1964, 1971; Rogers, 1961, 1959). Niestety, w miarę upływu czasu sama psychologia humanistyczna przekształcała się w wyznanie wiary lub — szerzej to ujmując — w ideologię, a więc sama stała się częścią praktyki społecznej (Maslow, 1986; Rogers, 1988). Obecnie w praktyce społecznej nadal pokutują rekomendacje psychologów humanistycznych, choć sama psychologia humanistyczna stanowi w najlepszym razie zaplecze kiepskich poradników psychologicznych adresowanych do osób pokroju bohaterki komedii romantycznej — Bridget Jones.

Jest także wiele świadectw odwoływania się psychologii jako praktyki społecznej do psychologii naukowej. Z jednej strony jest to korzystanie z dorobku psychologii naukowej jako podstawy teoretycznej w tworzeniu procedur terapeutycznych, czego przykładem może być system terapii behawioralnej czy behawioralno-poznawczej, terapia poznawcza czy terapia gestalt (Cierpiałkowska, Czabała, 2005). Z drugiej strony — obfite korzystanie praktyki psychologicznej z naukowego dorobku psychologii społecznej. Przykładów jest bez liku, ograniczę się zatem do kilku. Philip G. Zimbardo odkrył przed laty, że depersonalizacja (jej przykładem może być anonimowość) sprzyja przekraczaniu norm etycznych. Na przykład zwiększa prawdopodobieństwo agresji czy przemocy. Postulowane powszechnie identyfikatory czy też inne formy indywidualizacji (różnorodność strojów, odkryta twarz) są świadectwem korzystania z tej wiedzy, choć odnawiający się co rusz postulat wprowadzania mundurków szkolnych jest dobitnym świadectwem nieznamomości tej części psychologii (Zimbardo, 1969, 2008).

Bibb Latane i jego współpracownicy dowiedli w serii badań, że prawdopodobieństwo pomocy jest zależne od liczby osób, które są w pobliżu kogoś, kto pomocy potrzebuje. Pomoc była wysoce prawdopodobna, gdy w pobliżu była tylko jedna osoba, ale w miarę wzrostu liczby obserwatorów gotowość do pomagania wykładniczo malała. Dzieje się tak dla-

tęgo, że człowiek obserwujący kogoś w potrzebie odpowiada nie tylko na pytanie, czy ten potrzebuje pomocy, ale także na inne pytania: Czy on potrzebuje mojej pomocy?, Czy ja chcę mu pomóc?, Czy ja pomóc potrafię?. W sytuacji „jeden na jednego” zazwyczaj odpowiadamy, że potrzebujący pomocy potrzebuje mojej pomocy, jeśli jednak obserwatorów jest więcej, to z łatwością dochodzi do rozproszenia odpowiedzialności (Latane, Darley, 1970). Krzysztof Kaniasty z kolei stwierdził, że pomoc otrzymują przede wszystkim ci, którzy o nią potrafią poprosić; pokazał tym samym sposób przeciwstawienia się rozproszeniu odpowiedzialności (Kaniasty, 2003; Kaniasty, Norris, 1995). Wiedza ta jest dość powszechnie wykorzystywana w rozmaitych programach pomocowych.

Jerzy Karyłowski przedstawił i przesłanki teoretyczne, i wyniki badań dowodzące zależności między podobieństwem do Ja i gotowością do udzielania pomocy. Szanse na pomoc ze strony danej osoby mają ci, którzy są do niej pod jakimś ważnym względem podobni, natomiast w miarę jak maleje podobieństwo, zmniejsza się także prawdopodobieństwo uzyskania pomocy (Karyłowski, 1975, 1982). Odwoływanie się do podobieństwa (szczególnie uniwersalnego podobieństwa ludzi) jest powszechnie stosowaną rekomendacją w działaniach psychologów praktyków, na przykład w sytuacjach katastrof, kataklizmów (zob. Kaniasty, 2003).

Badania nad tak zwanym próżniactwem społecznym odwołują się do teoretycznych założeń na temat rozproszenia odpowiedzialności. Z zebranych danych wynika, że im większa jest grupa wykonująca wspólne zadanie, tym mniejszy jest średni wkład pracy każdego z uczestników (Doliński, 2000; Latane, Williams, Harkis, 1979). Co więcej, działania grupowe są mniej wytrwałe niż indywidualne (Łukaszewski, Marszał-Wiśniewska, 2006). Wiedza ta w dość znacznym stopniu wpłynęła na ograniczanie zjawiska akordu zespołowego (w którym pewna grupa wypracowuje wspólnie jakiś wynik czy produkt, który jest potem dzielony równo między wszystkich) i zastępowanie go strategiami odwołującymi się do zadań indywidualnych czy też indywidualnych kontraktów dotyczących wykonania.

Listę świadectw odwoływania się psychologii jako praktyki społecznej do psychologii naukowej można by wydłużać i wydłużać, wymieniając przy tym największe nazwiska psychologii naukowej, ale nie o to przecież tu chodzi. To, co wydaje się interesujące, to fakt, że psychologia praktyczna z jednej strony asymiluje z powodzeniem rozmaite przesady, potoczne przekonania, z drugiej zaś wykorzystuje najbardziej wartościowe elementy psychologii naukowej, co ponownie skłania do refleksji nad rolą podatności klientów.

Oddalanie się psychologii jako nauki

Oddalanie się nauki od praktyki społecznej jest, jak się zdaje, zjawiskiem niespecyficznym i wynika z samej natury dociekań naukowych. Powody tego oddalania są zrozumiałe z perspektywy merytorycznej, ale moim zamiarem jest pokazanie pewnych powodów natury psychologicznej. Zauważmy na początek, że dane naukowe stają się coraz częściej niezrozumiałe nie tylko dla większości wykształconych niespecjalistów, ale także dla znacznej części specjalistów. Aby się o tym przekonać, wystarczy czytać polemiki w czasopismach naukowych. Wiele z tych polemik, tak jest przynajmniej w psychologii, jest świadectwem niezrozumienia analizowanych tekstów nie przez laików, ale przez specjalistów. Źródła tego niezrozumienia są liczne, ale do najważniejszych zaliczyłbym trzy.

Pierwsze — to język niedbały, by nie powiedzieć: niechlujny, często zbędny żargon, bez którego znajomości trudno zrozumieć wyrażone poglądy. Żargon może być jednak do zniesienia pod warunkiem, że terminy są jasne, a definicje spełniają rygory logiczne. Tymczasem nader często tak nie jest. Dobitym przykładem są prace amerykańskiego teoretyka i badacza Roya Baumeistera. Jest on autorem zasobowej koncepcji regulacji zachowania, w której pojęcie podstawowe stanowi termin „zasoby ego” (zasoby poznawcze i energetyczne). Na temat tych zasobów Baumeister napisał tysiące stron, tyle tylko, że nie znajdziemy na nich jakiegokolwiek porządnej definicji zjawiska. Baumeister pisze chętnie o tym, czym zasoby nie są, ale wystrzega się odpowiedzi na pytanie, czym są (Baumeister, 1996; Baumeister, Bratslavsky, Muraven, Tice, 1998; por. Łukaszewski, 2008). W efekcie dyskusja na temat zasobów poznawczych i energetycznych zbudowana jest na domniemaniach, osobistych przekonaniach autorów oraz na dobrej lub mniej dobrej woli dyskutantów.

Drugie źródło niezrozumiałości danych naukowych leży w zastępowaniu opisu zależności między rozważanymi zjawiskami „dowodami” statystycznymi. Wiele dzieł psychologicznych zawiera mało tekstu, za to liczne wskaźniki istotności statystycznej różnic między — na przykład — warunkami. Chciałbym być dobrze rozumiany. Analizy statystyczne są nadzwyczaj ważne, ale nie mogą przecież zastępować myśli teoretycznej czy jasnego opisu zależności.

Źródło trzecie niezrozumienia tekstów to unikanie syntez. Niedosięgniętym ideałem syntezy naukowej w psychologii jest nadal praca Andrzeja Malewskiego, która ukazała się blisko pięćdziesiąt lat temu (Malewski, 1964). Zamiast uogólniania twierdzeń niższego rzędu otrzymujemy coraz częściej uporządkowania natury statystycznej (me-

taanalizy), które mają tę słabość, że na wyjściu jest zawsze mniej niż na wejściu, i których wyniki w znacznym stopniu zależą od arbitralnie przyjmowanych założeń brzegowych.

Innych źródeł oddalania się nauki od praktyki społecznej upatrywałbym w postawach uczonych, a także ludzi zajmujących się polityką naukową. Na pierwszy plan wysuwa się (w każdym razie w Polsce) powszechne lekceważenie wartościowej popularyzacji nauki. Znajduje to jaskrawy wyraz w polityce naukowej — dorobek popularyzatorski nie ma żadnej (podkreślam: żadnej!) wartości w ocenie dorobku uczonych i jednostek naukowych. Nierzadko wręcz słychać zachęty do zaprzestania popularyzacji jako wstydlivej strony działalności uczonych. Nic więc dziwnego, że dobrą popularyzację psychologii importuje się notorycznie ze Stanów Zjednoczonych, gdzie prace o charakterze popularyzacyjnym są nieraz bardziej znaczące od oryginalnych sprawozdań z badań. Znakomitym przykładem są popularne, powszechnie znane i cenione prace Daniela Golemana dotyczące tak zwanej inteligencji emocjonalnej (Goleman, 1997), choć są one w rzeczywistości popularną transkrypcją prac teoretycznych i badawczych nad tym zagadnieniem prowadzonych przez Petera Saloveya i jego współpracowników (Salovey, Mayer, 1990). Lekceważeniu popularyzacji nauki towarzyszy dość powszechne w kręgach naukowych lekceważenie ludzi zajmujących się psychologią praktyczną — nie zawsze dostatecznie uzasadnione.

Mało chętnych do nadążania za psychologią naukową

Psychologia naukowa oddala się od praktyki społecznej, ale mało kto chce za nią nadążyć. Powodów ku temu jest wiele, a większość, o ironio, ma psychologiczne podłoże. Jednym z nich jest odwołujący się do zasady „wszystko albo nic” przestrach nadmiarem danych. Jeśli mało wprawny użytkownik bazy bibliograficznej EBSCO wpisze nazbyt szerokie słowo kluczowe, to w odpowiedzi otrzyma tysiące tytułów — tak wiele, że nie byłby w stanie ich przeczytać. Przerażony tym, dochodzi szybko do wniosku, że jeśli nie można wszystkiego, to pozostaje tylko nic. Nie czyta niczego. Powszechne to zjawisko.

Powód drugi to dość powszechna wśród przedstawicieli psychologii jako praktyki społecznej niechęć do uczenia się, do zdobywania nowej wiedzy. Psychologowie ci poszukiwanie nowej wiedzy zastępują (w najlepszym razie) szkoleniami, te zaś dotyczą nie wiedzy o zależnościach, ale sposobów postępowania. Co więcej, szkolenia najczęściej sprowadzają

się do odświeżania lub doskonalenia sposobów już stosowanych. Psychologowie zamiast się uczyć, raczej się szkołą, co w konsekwencji musi prowadzić do rutyny zamykającej umysły na nową wiedzę.

O ile powód drugi można krótko określić jako ignorancję, to powód trzeci niechybnie trzeba nazwać arogancją, dość rozpowszechnioną w kręgach psychologii jako praktyki społecznej. Wyraża się ona w powtarzaniem w kółko przekonaniu, że „(moje) osobiste doświadczenie jest wartościowym substytutem wszelkiej naukowej wiedzy psychologicznej”. To szczególna wersja scenariusza „teoria teorią, ale tak naprawdę w praktyce jest inaczej”. Ten rodzaj argumentacji nie jest bynajmniej traktowany jako pokrywanie zawstydzenia z powodu niewiedzy. Wręcz przeciwnie, stanowi przejaw dumy z własnego doświadczenia (jakiegokolwiek by ono było) i argument na rzecz zbędności wiedzy w obliczu wyzwań codzienności. Towarzyszy temu odwoływanie się do wiedzy potocznej, bo „wszyscy wiedzą, że jest tak (jak głoszę)” lub też „wszyscy wiedzą, że jest inaczej (niż twierdzi to »oficjalna« nauka)”.

Na koniec

Zjawiska, o których była tu mowa: lekceważenie popularyzacji i brak ułatwień w asymilacji wiedzy z jednej strony, z drugiej zaś niechęć do uczenia się i przecenianie własnych doświadczeń — sprawiają, że dwie najważniejsze odmiany psychologii: psychologia naukowa i psychologia jako praktyka społeczna, popadają w stan chronicznej izolacji. Przystają mówić tym samym językiem, przestają korzystać z podobnych narzędzi poznania, słowem — przestają być zdolne do wzajemnego rozumienia się. Konsekwencją jest nie tylko narastanie łatwo zauważalnych wzajemnych uprzedzeń, nie tylko gettoizacja każdej z tych odmian psychologii, ale przede wszystkim ucieczka w psychologię potoczną. Przedstawiciele psychologii jako praktyki społecznej poszukują (i znajdują) w psychologii potocznej odpowiedzi na pytania dotyczące natury zjawisk (na pytania „co?”), natomiast przedstawiciele psychologii naukowej poszukują (i znajdują) odpowiedzi na pytania o sposoby rozwiązywania problemów praktycznych (na pytania „jak?”). Obie strony znajdują odpowiedzi na swoje pytania, bo w psychologii potocznej znaleźć można odpowiedź (i to niejedną) na wszystkie pytania. Tyle tylko, że jedną z ważnych właściwości psychologii potocznej jako źródła wiedzy jest całkowity brak odpowiedzialności za oferowane wyjaśnienia.

Bibliografia

- Baumeister R.F., 1996: *Self-regulation and ego threat: Motivated cognition, self-deception, and destructive goal settings*. In: *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior*. Eds. P.M. Gollwitzer, J.A. Bargh. New York—London.
- Baumeister R.F., Bratslavsky E., Muraven M., Tice D.M., 1998: *Ego depletion: Is the active self a limited resource?* "Journal of Personality and Social Psychology", vol. 74.
- Brzeziński J., 1996: *Metodologia badań psychologicznych*. Warszawa.
- Buss D.M., 2001: *Psychologia ewolucyjna*. Gdańsk.
- Cierpiałkowska L., Czabała C.J., 2005: *Psychoterapia indywidualna i grupowa*. W: *Psychologia kliniczna*. Red. H. Sęk. T. 1. Warszawa.
- Doliński D., 2000: *Inni ludzie w procesach motywacji*. W: *Psychologia. Podręcznik akademicki*. Red. J. Strelau. T. 2. Gdańsk.
- Fletcher G.J.O., 1985: *Psychologia a zdrowy rozsądek*. „Nowiny Psychologiczne”, nr 9—10.
- Goleman D., 1997: *Inteligencja emocjonalna*. Poznań.
- Kaniasty K., 2003: *Kłęsa żywiołowa czy katastrofa społeczna*. Gdańsk.
- Kaniasty K., Norris F.H., 1995: *Mobilization and deterioration of social support following natural disasters*. "Current Directions in Psychological Science", vol. 4 (3).
- Karyłowski J., 1975: *Z badań nad mechanizmami pozytywnych ustosunkowań interpersonalnych*. Wrocław.
- Karyłowski J., 1982: *O dwóch typach altruizmu. Badania nad endo- i egocentrycznymi źródłami podejmowania bezinteresownych działań na rzecz innych ludzi*. Wrocław.
- Latane B., Darley J., 1970: *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York.
- Latane B., Williams K., Harkis S., 1979: *Many hands make light the work: The causes and the consequences of social loafing*. "Journal of Personality and Social Psychology", vol. 37.
- Lewin K., 1948: *Resolving social conflicts*. New York.
- Łukaszewski W., 1971: *Teoria zachowania się a problem kary*. „Studia Socjologiczne”, nr 1.
- Łukaszewski W., 1994: *Przeszłość jest dobra, a ludzie źli*. W: *Edukacja wobec zmiany społecznej*. Red. J. Brzeziński, L. Witkowski. Poznań—Toruń.
- Łukaszewski W., 1997a: *Koncepcje natury ludzkiej ukryte w sądach społecznych*. W: *Polacy u progu trzeciego tysiąclecia*. Red. J. Brzeziński, Z. Kwieciński. Poznań.
- Łukaszewski W., 1997b: *Prywatne koncepcje natury ludzkiej i ich funkcje regulacyjne*. W: *Psychologia poznawcza*. Red. E. Nęcka. Warszawa.
- Łukaszewski W., 1997c: *Wiedza potoczna i jej wkład do naukowej psychologii*. W: *O sposobach uprawiania psychologii*. Red. Z. Kowalik. Poznań.
- Łukaszewski W., 2003: *Wielkie pytania psychologii*. Gdańsk.
- Łukaszewski W., 2008: *Wyczerpanie z perspektywy zasobowych koncepcji regulacji zachowania*. W: *Zdrowie i choroba. Problemy teorii, diagnozy i praktyki*. Red. J. Brzeziński, L. Cierpiałkowska. Gdańsk.
- Łukaszewski W., Marszał-Wiśniewska M., 2006: *Wytrwałość w działaniu. Wyznaczniki sytuacyjne i osobowościowe*. Gdańsk.

- Malewski A., 1964: *O zastosowaniach teorii zachowania*. Warszawa.
- Maslow A.H., 1964: *Teoria hierarchii potrzeb*. W: *Problemy osobowości i motywacji w psychologii amerykańskiej*. Red. J. Reykowski. Warszawa.
- Maslow A.H., 1971: *The farther reaches of human nature*. New York.
- Maslow A.H., 1986: *W stronę psychologii istnienia*. Warszawa.
- Oettingen G., 1996: *Positive fantasy and motivation*. In: *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior*. Eds. P.M. Gollwitzer, J.A. Bargh. New York—London.
- Oettingen G., Mayer D., 2002: *The motivating function of thinking about the future: Expectations versus fantasies*. "Journal of Personality and Social Psychology", vol. 83.
- Rogers C., 1961: *On becoming a person*. Boston.
- Rogers C., 1988: *O bardziej humanistyczną naukę o osobie ludzkiej*. „Nowiny Psychologiczne”, nr 1.
- Rogers C.R., 1959: *A theory of therapy, personality, and interpersonal relationships, as developed in the client-centered framework*. In: *Psychology: A study of science*. Ed. S. Koch. Vol. 3. New York.
- Salovey P., Mayer J.D., 1990: *Emotional intelligence*. "Imagination, Cognition and Personality", vol. 9.
- Strack F., Deutsch R., 2004: *Reflective and impulsive determinants of social behavior*. "Personality and Social Psychology Review", vol. 8 (3).
- Teger A.I., 1980: *Too much invested to quit*. New York.
- Zimbardo P., 2008: *Efekt Lucyfera. Dlaczego dobrzy ludzie czynią zło?* Warszawa.
- Zimbardo P.G., 1969: *The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos*. In: *Nebraska symposium on motivation*. Eds. W.J. Arnold, D. Levine. Vol. 17. Lincoln, NE.