

Aleksandra Głos, Wojciech Załuski

Emocje negatywne a racjonalność decyzji

Zagadnienia Filozoficzne w Nauce nr 60, 7-33

2016

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.

Emocje negatywne a racjonalność decyzji

Aleksandra Głos

Uniwersytet Jagielloński, Wydział Prawa i Administracji

Wojciech Załuski

Uniwersytet Jagielloński, Wydział Prawa i Administracji

Negative Emotions and Rationality of Decision-Making

Abstract

The paper provides an analysis of the impact of negative emotions on decision-making processes. It questions the common-sense view that negative emotions diminish rationality of decisions, i.e., increase the probability of making suboptimal choices. It is argued in the paper that this view is untenable on the grounds of neuroscience, cognitive science and evolutionary theory: the results provided by these sciences support the view that negative emotions in most instances of their occurrence, i.e. types of negative emotions, not only fail to undermine rationality of decision-making but substantially contribute to it. This does mean saying that token-negative emotions never undermine rationality of decision-making. But, as is argued in the paper, the fact that token-negative emotions may have sometimes this kind of negative effect is fully consistent with

the claim that, as a rule, the effect is positive, so that one can speak about the causal connection between types of negative emotion and rational decision-making.

Keywords

negative emotions, token emotions, emotion types, rationality, decision-making

1. Wprowadzenie

Zgodnie z obiegowym poglądem na temat zależności między negatywnymi emocjami (to znaczy, emocjami *doświadczanymi jako przykre*, np. smutkiem, gniewem, strachem) i racjonalnością decyzji, emocje negatywne zaburzają procesy decyzyjne, prowadząc do wyników sub-optimalnych, to znaczy, gorszych od tych, do jakich prowadzi ‘chłodna’ deliberacja nad różnymi wariantami działań i ich skutkami. Pogląd ten jednak jest tylko częściowo słuszny. Jest prawdą, że w wielu konkretnych sytuacjach decyzyjnych emocje negatywne prowadzą do wyników sub-optimalnych. Dzieje się tak jednak tylko wtedy, kiedy same te emocje przybierają postać niewłaściwą, tzn. jeśli same są nieracjonalne. Jeśli jednak emocje te przybierają postać właściwą, tzn. są racjonalne, ‘kierowane’ przez nie procesy decyzyjne prowadzą do wyników optymalnych. Zważywszy dodatkowo na to, że, jak będziemy argumentować, postać racjonalna tych emocji jest postacią *typową*, okaże się, że w obiegowym poglądzie

jest, by tak rzec, więcej fałszu niż prawdy. Nasze rozważania, w których spróbujemy rozwinąć powyższe wątki, podzielimy na trzy części. W pierwszej przedstawimy ogólne refleksje na temat racjonalności i emocji. W drugiej uzasadnimy tezę o pozytywnych skutkach negatywnych emocji, które przybierają postać racjonalną. W tym kontekście będziemy mówić o *typach emocji* (*emotion types*), bronimy bowiem tezy, że emocje (w tym emocje negatywne) w swoich typowych, *statystycznie dominujących*, ‘realizacjach’, są racjonalne, i jako takie mają pozytywne skutki decyzyjne. W trzeciej części pokażemy, w jaki sposób emocje negatywne mogą generować wyniki sub-optymalne, jeśli przybierają postać niewłaściwą. W tym kontekście będziemy mówić o *konkretnych i atypowych ‘realizacjach’ typów emocji* (*emotion tokens*). Podział emocji na typy i ich konkretne realizacje pozwalają zwięźle wysłowić naszą tezę główną: emocje negatywne (scil. *typy emocji*) mają pozytywny wpływ na procesy decyzyjne, co nie stoi w sprzeczności z tezą, że wiele ich konkretnych realizacji (scil. *emotion tokens*) ma wpływ negatywny.

2. Emocje i racjonalność

Teza o racjonalności emocji budzi kontrowersje. Ze względu na swoją ulotną naturę uczucia są wciąż najmniej zbadanym, a więc i najslabiej rozumianym wymiarem ludzkiego umysłu, z konieczności zatem ich związek z racjonalnością rodzi wiele słusznych pytań. Pytanie o racjonalność emocji można

zadawać przynajmniej na dwóch poziomach. Pierwszy, bardziej fundamentalny, dotyczy samej natury emocji i ich stosunku do prawdy. Poziom ten można nazwać ontologiczno-epistemologicznym. Drugi poziom dotyczy wymiaru praktycznego, a więc pytania, w jaki sposób emocje wpływają na racjonalność naszego działania. Oba te pytania są ze sobą ściśle powiązane, a odpowiedź na pierwsze z nich warunkuje odpowiedź na drugie.

Tradycyjnie emocje uważało się za wyłączone z dziedziny rozumu. Adam Węgrzecki zgrabnie rekonstruuje tezę o irracjonalności uczuć i dzieli ją na cztery cząstkowe postulaty na temat natury emocji (Węgrzecki, 1990). Głoszą one, że emocje są: 1) poznawczo ślepe 2) nie podlegają żadnym rozumowym prawom 3) pogrążone w zmysłowości 4) odpowiedzialne za destrukcję sensu. Warto przyjrzeć się tym czterem klasycznym hipotezom na temat natury emocji w świetle współczesnej psychologii. Na mocy pierwszej hipotezy, zawdzięczającej swą metaforykę Immanuelowi Kantowi¹, emocje redukuje się do zdarzeń fizjologicznych, arbitralnych reakcji organizmu, niemających żadnego związku z prawdą ani sensem wydarzeń (współcześnie pogląd ten dobitnie wyraża lapidarne hasło Roberta Zajonca: *preferences need no inferences* [1980]). Taka hipoteza w dość rażący sposób pomija aspekt „aboutness” emocji, czyli

¹ Kant powiada: „Atoli każdy afekt jest ślepy bądź w wyborze swego celu, bądź – o ile cel ten został wytknięty przez rozum – w jego realizacji; afekt bowiem jest tym poruszeniem umysłu, który czyni go niezdolnym do swobodnego rozważania zasad, by stosownie do nich siebie determinować” (Kant, 1964, s. 176).

fakt, że emocje zawsze są „o czymś”, zachodzą w związku z jakimś zewnętrznym zdarzeniem (mają charakter intencjonalny). Co istotne, określone emocje pojawiają się zwykle w odpowiedzi na pewne typy wydarzeń. Ogromną zasługą psychologii kognitywnej jest ustalenie wielu takich emocjonalnych scenariuszy, np. na gruncie modelu OCC (Ortony, Clore, Collins) emocja gniewu pojawia się w reakcji na działania sprawców innych niż ja (w przeciwnym razie pojawiłaby się emocja wstydu), które są godne potępienia i powodują cierpienie (Clore, 2012); podobny „skrypt” gniewu ustaliła Anna Wierzbicka, twórczyni lingwistycznej metody badania emocji – w jej ujęciu to, że x gniewa się na y, oznacza, że „coś złego się stało/bo ktoś zrobił (nie zrobił)/Nie chcę żeby działo się coś jak to/Chcę coś z tym zrobić jeśli mogę” (Wierzbicka, 1999, s. 39). Regularność pojawiania się emocji przeczy tezie drugiej – o rzekomej „bezpprawności” uczuć. Dodatkowo, argument z regularności można wzmocnić o katalog praw emocji, zawierający podstawowe zasady ich powstawania, zmiany, wzajemnego wpływu i wygasania, autorstwa Nico Frijdy (1989). Warto przytoczyć klasyczną definicję emocji autorstwa tego autora: „emocje można pojmować jako proces sygnalizowania, że dzieje się coś istotnego z punktu widzenia dobrostanu jednostki oraz zadań realizowanych przez system poznawczy i zachowanie” (Frijda, 2012, s. 56). Uczucia, zdaniem tego umiarkowanego kognitywisty², są zazwyczaj

² Umiarkowany kognitywizm należy odróżniać od „hiperkognitywizmu”. Kognitywizm uznaje emocje za złożenia trzech elementów – poznawczego, motywacyjnego i fizjologicznego, hiperkognitywizm

spowodowane przez świadome lub nieświadome wartościowanie jakiegoś zdarzenia jako istotnego z punktu widzenia ważnych interesów jednostki („prawo zaangażowania”). Zgodność danego zdarzenia z celami jednostki powoduje emocje ‘pozytywne’, groźba udaremnienia tych celów przez jakieś zdarzenie budzi emocje ‘negatywne’. Frijda podkreśla, że rdzeniem emocji jest uruchomienie zdolności do działania – ich funkcja motywacyjna (mówiąc językiem Kanta: wolicjonalna). Emocje organizują działanie człowieka i włączają programy emocjonalne, które w odróżnieniu od programów behawioralnych i poznawczych mają status programu pilnego. Być może właśnie owa „pilność” i „pierwotność” programów emocjonalnych sprawia, że procesy uczuciowe, szczególnie te intensywne, zdolne są zaburzyć subtelne wnioskowania i misternie utkane plany. Należy przyznać rację stoikom, których argumentacja na rzecz pokoju ducha nie miała na celu eliminacji uczuć, ale ich złagodzenie (sama możliwość takiej racjonalnej „kontroli” przemawia za głębokim związkiem emocji i rozumu); łagodne emocje nie posiadają destrukcyjnej siły. Wszystko to dowodzi, że w obliczu dorobku współczesnej psychologii teza o irracjonalnej „naturze” emocji okazuje się nieuzasadniona: mają one bowiem odniesienie od rzeczywistości, występują z coraz lepiej zbadaną regularnością, podlegają określonym prawom, są powiązane z procesami poznawczymi i wolicjonalnymi (więc nie „pogrążone w zmysłowości”), a ponadto,

sytuuje emocje w sferze poznawczej, uznając je za „wiązki sądów”; „stany cielesne” nie są koniecznymi elementami emocji (por. Nussbaum, 2001).

łączyć informację zewnętrzną z informacją wewnętrzną (C. Izard używał w tym kontekście sugestywnej metafory *interface'u* [2012]), nadają wydarzeniom sens osobisty.

Warto zapytać, jak tak rozumiane emocje wpisują się w kanyony racjonalności, w szczególności racjonalności praktycznej. Najbardziej przekonujący model tej ostatniej przedstawia teoria racjonalnego wyboru. Jego wymownego opisu dostarczył Jon Elster (1979): racjonalny podmiot przypomina Odyseusza w drodze do Itaki, który tak wytrwale zmierza do celu, że nawet urzekający śpiew syren nie odwołuje go od kontynuacji raz obranego kursu. Przykład podróży Odyseusza pokazuje, że racjonalność rozumiana jako skuteczność działania wymaga spełnienia kilku kryteriów: potrzeba m.in. wystarczająco spójnego i przechodniego systemu przekonań, dopasowania odpowiednich środków do zamierzonych celów; całe przedsięwzięcie wymaga też sporej dozy determinacji – stabilności preferencji i przekonań. W świetle wyżej zarysowanej poznawczej teorii emocji, tradycyjna, platońska interpretacja tego obrazu, utożsamiająca żeglarza (jeźdźca) z rozumem, a emocje z uwodzzącymi syrenami (nieokiełznanymi końmi), okazuje się być zbyt upraszczająca. Emocje, będąc powiązane z procesami poznawczymi i motywacyjnymi, mają wpływ zarówno na sposób ustalania hierarchii preferencji, jak i determinację w dążeniu do ich realizacji. Uczucia pełnią ponadto kluczową rolę przy określaniu ogólnego kursu żeglugi. Intuicja fenomenologów, jakoby to właśnie emocje otwierały przed nami horyzonty wartości (estetycznych, moralnych, duchowych), które nie są w pełni uchwytnie dla na-

szego, ludzkiego – skończonego rozumu, wpisuje się w obraz racjonalności ograniczonej. Warto pamiętać, że teoria racjonalności ograniczonej, zapoczątkowana przez Simonowską krytykę absolutystycznych roszczeń olimpijskiego rozumu, nie kwestionuje regulatywnej roli tego ideału racjonalności, dowodząc jedynie, że w niektórych empirycznych sytuacjach do niego nie dorastamy. Większa deskrypcyjna trafność modelu racjonalności ograniczonej polega też na tym, że w bardziej realistyczny sposób opisuje ona wpływ emocji na podejmowanie decyzji. Myślenie potoczne, dokonywane w sytuacjach, w których brakuje czasu na ustalanie koniecznych warunków zjawisk, a sądy wydaje się *ad hoc*, wymaga posługiwania się drogami na skróty – heurystykami, które mają mniej lub bardziej afektywny charakter (Slovic, Finucane, Peters, MacGregor, 2002). Choć heurystyki bywają źródłem uchybień zasadom poprawnego rozumowania, ich używanie nie musi prowadzić do błędów strategicznych – badania Antonia Damasio pokazują, że uszkodzenie części mózgu odpowiedzialnych za odczuwanie emocji, zamiast czynić z ludzi podmioty doskonale racjonalne, uniemożliwia im sprawne funkcjonowanie w sytuacjach społecznych, upośledza podejmowanie racjonalnych decyzji oraz realizację długoterminowych planów (Damasio, 2002)³. Jak dowodzą badania Daniela Kahnemana

³ P. Greenspan wzbogaciła tę linię argumentacyjną o katalog emocjonalnych strategii działania; jej zdaniem dojrzałe „wprzęgnięcie” emocji w działanie prowadzi do jego największej skuteczności, (zob. Greenspan, 2000; por. także: Frank, 1988).

(2012)⁴, dopiero głęboka współpraca obu systemów daje prawdziwie nowatorskie efekty poznawcze, czego przykładem mogą być opisywane przez tego autora „intuicyjnie wglądy” profesjonalistów, np. lekarzy, którzy błyskawicznie potrafią ocenić znaczenie danego przypadku i wydać właściwą decyzję.

W dziedzinie praktycznej głównym kryterium racjonalności działania jest jego skuteczność. Nie ma wątpliwości, że, aby działanie okazało się skuteczne, podmiot musi w odpowiednim stopniu orientować się w rzeczywistości (wiedzieć m.in., jakie środki prowadzą do realizacji jego celów oraz właściwie oceniać prawdopodobieństwo ich efektywności). Również dziedzina rozumu praktycznego wymaga zatem zachowania trzonu racjonalności, jakim jest korespondencja między naszymi przekonaniem a zewnętrznym światem. W dziedzinie rozumu teoretycznego, Barbara Skarga wyróżnia dwa pojęcia racjonalności: racjonalność metafizyczną, zakładającą możliwość poznania prawd pewnych i koniecznych, odcyfrowania odwiecznego *more geometrico* oraz racjonalność scjentystyczną, która, będąc zapośredniczoną w nieuchronnych subiektywnych ograniczeniach ludzkiego poznania, stawia sobie o wiele skromniejsze cele – poznanie doczesnych praw rządzących przyrodą (Skarga, 1983). Zdaniem autorki, obu tym ideom wspólna jest dążność do uzasadnienia (*ratio* – powód, rachunek, osąd, uzasadnienie, metoda [Kopaliński, 1999]). Warto zastanowić się, czy kryteria racjonalności teoretycznej można odnieść do samych emocji i ich związku z rzeczywistością.

⁴ Więcej na temat roli emocji w procesie twórczym w: (Tokarz, 2005).

Arystoteles jako pierwszy zauważył, że emocje dają się uzasadnić. Pisał on: „I tak obawiać się, być odważnym, pożądać, gniewać się, litować się i w ogóle radować się i smuć się można i zbyt, i za mało, a w obu tych wypadkach niewłaściwie; doznawać zaś tych namiętności we właściwym czasie, wobec właściwych osób, we właściwym celu i we właściwy sposób – to właśnie jest drogą środkową, jak i najlepszą (...)” (Arystoteles 1996, 1106b). Pierwszy poziom uzasadniania emocji dotyczy ich znaczenia sytuacyjnego – emocje mogą pojawiać się w sposób adekwatny lub nieadekwatny do „struktury znaczeniowej danej sytuacji”. Warunkiem dokonania takiej oceny jest poznanie powodów emocji. Frijda odróżnia przyczyny w sensie genetycznym od powodów w sensie logicznym. W jego ujęciu emocje mają nie tylko przyczyny, ale i powody, podczas gdy nastroje mają charakter nieintencjonalny (i długotrwały – „rozmyty”). Można, jak twierdzi Frijda, zdawać sobie sprawę, że własny zły nastrój spowodowany jest czyjąś kąśliwą uwagą, co jednak nie wyklucza ogólnej irytacji w stosunku do tej osoby w sytuacjach niezwiązanych z tą uwagą⁵. Jeżeli obiekty emocji są znane, można zapytać o to, czy

⁵ Kwestia nieintencjonalności niektórych stanów afektywnych jest kontrowersyjna. Niektórzy aktorzy (np. Reisenzein, Schonpflug, 1992) uważają, że obiektem zgeneralizowanego smutku lub radości jest świat jako całość. Jeszcze mniej uchwytnie są obiekty emocji wywoływanych przez sztukę, w szczególności sztukę abstrakcyjną i muzykę. W stosunku do tej ostatniej Langer (1942) postawiła ciekawą, do dziś dociekaną tezę, że muzyka jest „morfologią emocji”, a więc, że istnieje korespondencja między strukturą formalną muzyki a strukturą emocji – i tak np. *staccato* (krótkie, urywane dźwięki): radość,

trafnie odwzorowują rzeczywistość. Pytanie o wierność odwzorowania jest powiązane z pytaniem o słuszność reakcji emocjonalnych. Kwestia słuszności emocji rodzi wiele problemów, z których najpoważniejszy trafnie zidentyfikował Platon: czy kochamy kogoś dlatego, że jest godny miłości, czy uważamy go za godnego miłości, ponieważ go kochamy? (Platon, 1984). Postawiony tu problem Eutyfrona dobitnie wyraża nierozwiązywalny splót subiektywności i obiektywności w „poznaniu emocjonalnym”, nie wspominając już o kontrowersjach wokół kanonu (i ontycznego statusu) wartości, który miałby być punktem odniesienia dla takich ocen. Sposób odwzorowania rzeczywistości przypomina naśladownictwo artystyczne, w którym obraz świata zewnętrznego przepuszczony jest przez subiektywny pryzmat – w tym sensie bardziej niż ścisłej korespondencji można by mówić o „mimetyczności” emocji. Nie oznacza to jednak, by w sferze poznania emocjonalnego panowała pełna dowolność⁶. O racjonalności emocji można mówić jednak wyłącznie w tym ograniczonym – mimetycznym sensie: wierności odwzorowania struktury znaczeniowej sytuacji i słusznego (w odniesieniu do jakiegoś mniej lub bardziej określonego kanonu) dostosowania do niej reakcji emocjonalnej. Jest oczywiste, że próba mówienia o racjonalno-

aktywność, strach, złość; *legato* (długie, płynnie łączone dźwięki): smutek, tęsknota, powaga, czułość (więcej zob. Gabrielsson, 2009).

⁶ Przykładowo, czyjeś estetyczne przeżycie, związane ze słuchaniem hymnów Tavenera, znajduje uzasadnienie w tzw. „wartościach artystycznych” dzieła, podczas gdy wzruszenie związane z odbiorem muzyki popularnej znajduje takie uzasadnienie jedynie w ograniczonym zakresie.

ści emocji w mocnym sensie (jako możliwych do uzasadnienia w sposób pewny i konieczny) musi być chybiona. Niemniej, jak słusznie twierdzi Frijda, nie tylko emocje podlegają prawom, ale i my podlegamy emocjom, toteż jedyną racjonalną postawą wobec tych ostatnich jest próba zrozumienia ich wpływu na sposób naszego myślenia i działania.

3. Pozytywny wpływ emocji negatywnych. Typy emocji (*emotion types*)

W dzisiejszej psychologii kwestionuje się określenie „emocje negatywne”. Jest to postawa słuszna o tyle, o ile pod hasłem „emocje negatywne” rozumielibyśmy przekonanie, że emocje negatywne w jakimś np. moralnym sensie są z definicji „złe” lub przynoszą wyłącznie „złe” konsekwencje. Właściwie rozumiana negatywność emocji polega na tym, że ich pojawienie się zwiastuje zagrożenie dla realizacji celów i interesów jednostki, przez co, jak można by rzec za Arystotelesem, wprowadzają osobę w stan „nieprzyjemności”. Nie zmienia to faktu, że emocje negatywne mają ambiwalentny status w społecznym odbiorze: z jednej strony panuje wszechobecny kult emocji pozytywnych; z drugiej, liczba zachorowań na depresję (i inne zaburzenia psychiczne) wciąż rośnie⁷. Warto zauważyć również, że

⁷ Według Światowej Organizacji Zdrowia w ciągu najbliższych 20 lat depresja stanie się najbardziej rozpowszechnionym problemem zdrowotnym. Więcej na <http://www.who.int/topics/depression/en/>.

emocje negatywne budzą większe zainteresowanie badaczy: do-robek tradycyjnej psychologii zogniskowany jest wokół psychopatologii (psychologia pozytywna jest dziełem ostatnich dziesięcioleci⁸). Jak słusznie zauważa Joseph Forgas (2011), fakt, że na sześć emocji podstawowych aż cztery to emocje „negatywne”: strach, smutek, gniew, wstręt, dobitnie świadczy o tym, że ich rola warta jest zbadania.

Podstawowa teza psychologii kognitywnej głosi, że człowiek jest systemem poznającym (mówiąc bardziej elegancko: istotą obdarzoną instynktem racjonalności [Heller, 2010]), a zatem wszystkie władze jego umysłu nastawione są na poznawanie rzeczywistości. Wpływ emocji na poznanie może odbywać się dwoma kanałami – *stricte* poznawczym i motywacyjnym. L. Alloy i L. Abramson postawiły w 1982 r. słynną tezę „*sadder but wiser*”, wyrażającą pogląd, że afekt negatywny może uczynić nas bardziej racjonalnymi (1979). A. Isen i M. Clark sugerowali (1982), że smutek uruchamia bardziej wymagający i głęboki tryb myślenia, w stosunku do „leniwego” – heurystycznego i zatrzymującego się na powierzchni zjawisk, uruchamianego przez afekt pozytywny. Współczesne badania J. Forgasa pokazują, że model ten jest bardziej skomplikowany. Wysilek i jakość to dwie różne zmienne w modelu infuzji afektu (AIM *affect-in-*

⁸ Por. następujący cytat: „Współczesna psychologia była dotąd zaabsorbowana negatywną stroną życia. Funkcjonowanie człowieka interpretowała w kategoriach modelu choroby. Jej głównym sposobem interweniowania było naprawianie szkody. Pod względem teoretycznym do niedawna była ona wiktymologią” (Seligman, 2005, s. 20).

fusion model); jakość w rozumieniu Forgasa oznacza otwartość na informacje z otoczenia, przeciwstawianą podmiotowej konstrukcji. Kombinacja tych elementów daje cztery podstawowe style przetwarzania informacji: dwa pierwsze („bezpośredniego dostępu” vs „motywacyjne”) w mniejszym stopniu wchłaniają afekt; dwa kolejne („heurystyczne” vs „rozległe”) wchłaniają go w stopniu większym. Afekt pozytywny *grosso modo* powoduje asymilacyjny (*assimilative*), schematyczny, *top-down*, szybszy styl przetwarzania informacji (modelowo: heurystyczny); afekt negatywny – przystosowawczy (*accomodative*), systematyczny, *bottom-up* i bardziej uważny, zewnętrze zorientowany (modelowo: rozległy). Oba z tych stylów poznawczych mogą być korzystne bądź niekorzystne, w zależności od ocenianego bodźca, sędziego i cech sytuacji (Forgas, 1995).

Afekt wpływa na sposób przetwarzania informacji w dwójki sposób – za pośrednictwem pamięci oraz sposobu formowania przekonań. W jednym z badań Josepha Forgas (Forgas, Goldenberg, Unkelbach, 2009) w kiosku z gazetami ustawiono przy kasie dziesięć dziwnych przedmiotów (resorek, maskotka itp.). Po wyjściu ze sklepu klienci byli proszeni o przypomnienie sobie przedmiotów, które stały na kasie. Część badań przeprowadzono w piękny, słoneczny dzień, część w dzień szary i deszczowy (w replikacji tego badania wykorzystywano też smutną/wesołą muzykę jako narzędzie manipulacji nastroju). Test rozpoznania polegał na wypełnieniu kwestionariusza, w którym było 20 pozycji (10 z nich faktycznie stało na kasie, pozostałe nie) i zaznaczenie na 6-stopniowej skali, jak bardzo pewni są

tego, że dany przedmiot znajdował się na kasie; dodatkowo badani wypełniali kwestionariusz afektu. Okazało się, że badani pod wpływem negatywnego afektu trafniej i z większym przekonaniem zaznaczali przedmioty. Podobne rezultaty przyniosło badanie (Forgas, Vargs, Lahm, 2005), w którym uczestnicy, wprawieni w dobry lub zły humor (np. przez przypominanie sobie złych lub dobrych wydarzeń ze swojego życia lub wypełnienie testu „na inteligencję”, w którym – jak ich informowano – wypadali słabo lub wybitnie), oglądali zdjęcia z wypadku oraz ze ślubu, a następnie odpowiadali na pytania odnośnie do tych zdjęć, z których część zawierała błędną presupozycję (pytano np. o znak drogowy, którego na zdjęciach nie było). Jak się okazało, afekt negatywny prawie całkowicie wyeliminował podatność na błędną informację. Także w tym badaniu uczestnicy przypominali sobie więcej rzeczy i z większymi szczegółami – ich pamięć pracowała lepiej.

Negatywny afekt poprawia nie tylko pamięć, lecz czyni nasz sposób myślenia bardziej precyzyjnym, bardziej odpornym na sugestie, inklinacje poznawcze (efekt halo, efekt atrybucji) oraz wrażliwszym na obiektywne aspekty sytuacji. Jak twierdzi Forgas, osoby smutne cechuje większy sceptycyzm w stosunku do dwóch rodzajów zdarzeń: nowych faktów oraz nieznanym ludzi (Forgas, East, 2008). W jednym z badań uczestnikom zaprezentowano 50 zdań z tzw. „ogólnej wiedzy o świecie” oraz poinformowano ich, które z nich są prawdziwe (25 było prawdziwych, 25 fałszywych). Dwa tygodnie później jedynie osoby pod wpływem negatywnego afektu były w stanie

trafnie ocenić prawdziwość prezentowanych zdań, podczas gdy osoby pod wpływem afektu pozytywnego cechował „łatwo-wierny optymizm” i gotowe były uznać wszystkie prezentowane zdania za prawdziwe ze względu na to, że były im znajome (na mocy heurystyki dostępności – to, co znajome wydaje się bardziej prawdopodobne). Podobne wyniki dało badanie, w którym uczestnicy mieli za zadanie ocenić wypowiedzi osób, przesłuchiowanych po kradzieży w sklepie (a prezentowanych im w formie materiału video). Osoby pod wpływem negatywnego afektu były bardziej odporne na oszustów i trafniej typowały rzeczywiście winnych.

Jak pokazały badania dotyczące podejmowania decyzji pod wpływem afektu, osoby w nastroju negatywnym dokonują ich wolniej, ale z większą dbałością o przestrzeganie zasad – np. w grze ultimatum smutni uczestnicy okazywali się bardziej „*fair*” (i to także w sytuacji, kiedy podawano im informacje o „niesprawiedliwym zachowaniu” partnera w innym badaniu; osoby smutne potrafiły być sprawiedliwe bez względu na wszystko) (Tan, Forgas, 2010). Szczególnie intrygujący rezultat przyniosło badanie (Unkelbach, Forgas, 2008), w którym szczęśliwi lub rozgniewani uczestnicy mieli za zadanie „strzelać” do sprawców (o ile pojawiali się na ekranie komputera z bronią w ręku), z których część była przedstawiana jako muzułmanie. Co ciekawe, osoby znajdujące się pod wpływem afektu pozytywnego myślały stereotypowo i ujawniały inklinację (*selective bias*) do strzelania do muzułmanów, podczas gdy osoby znajdujące się pod wpływem gniewu, były ostrożne

i poszukiwały rzeczywistych (broń w rękę), a nie stereotypowych (turban lub hidżab) oznak zagrożenia. Podsumowując, można stwierdzić, że smutek sprawia, że nasza pamięć funkcjonuje lepiej, popełniamy mniej błędów poznawczych (jesteśmy bardziej realistyczni, dociekamy warunków koniecznych zdarzeń i pozostajemy odporni na subiektywne zniekształcenia sytuacji, np. błąd atrybucji, efekt halo), a w działaniu praktycznym trzymamy się zasad – np. zasady sprawiedliwości.

Niewykluczone, że główną przyczyną tego zjawiska jest motywacyjny potencjał emocji, który, jak twierdzi Frijda, decyduje o ich *differentia specifica*. Emocje o różnych znakach wywołują odmienny (asymetryczny) wpływ na procesy motywacyjne: te pozytywne wzbudzają tendencje do „zachowania pozytywnego afektu”, a więc utrzymania *status quo*, które zwykle wymaga mniej poznawczego wysiłku niż motywowane emocjonalną „przykrością” dążenie do zmiany sytuacji. Przykładem działania mechanizmu asymetrii pozytywno-negatywnej jest zjawisko awersji do ryzyka (*risk-aversion*) lub jego poszukiwania (*risk-seeking*) opisane przez Tverskiego i Kahnemana (1979; 1992). Zgodnie z empirycznie opracowaną przez badaczy funkcją użyteczności, zmiany w zakresie strat są wartościowane silniej niż zmiany w zakresie zysków (po stronie strat funkcja użyteczności jest bardziej stroma niż po stronie zysków). Różnice w kształcie funkcji użyteczności pociągają za sobą wiele ludzkich inklinacji decyzyjnych. Nieproporcjonalny do wzrostu zysku przyrost satysfakcji sprawia, że ludzie są niechętni ryzyku: mając do wyboru pewny mały zysk lub zysk większy, lecz niepewny, skłonni

są wybierać to pierwsze rozwiązanie. Natomiast dynamiczny wzrost funkcji użyteczności po stronie strat sprawia, że ludziom „opłaca się” podjąć ryzyko uniknięcia straty (nawet jeśli ceną niepowodzenia będzie większa strata), niż zostać pozbawionym sumy mniejszej, lecz z całą pewnością. Pozytywny efekt negatywności polega na tym, że w naturalny sposób motywuje ona ludzi do zmiany przykłej sytuacji. Wspomniane wcześniej prawo emocjonalnego zamknięcia pociąga za sobą zjawisko nazwane przez Frijdę „pierwszeństwem sterowania” (*control precedence*), które sprawia, że emocjonalne programy przeważają nad innymi interesami, celami czy działaniami (mają status „programu pilnego”), a w konsekwencji podporządkowują sobie sposób przetwarzania informacji. Dążenie do zmiany wymaga bardziej wnikliwego rozważenia warunków koniecznych do jej zrealizowania i lepiej obmyślanej strategii działania, co wymusza bardziej precyzyjny i bardziej realistyczny (głębiej zakorzeniony w obiektywnych właściwościach sytuacji) sposób myślenia.

Przy okazji badań nad pozytywną rolę emocji negatywnych warto pamiętać, że warunkiem racjonalności uczuć jest ich sytuacyjne uzasadnienie. Wyklucza to z dziedziny „dobroczynnych” emocji negatywnych wszelkie ich chorobliwe odmiany, takie jak patologiczna złość, kliniczny lęk czy depresja. Maria Lewicka (1993) słusznie zauważa zafałszowane podłoże depresyjnego realizmu; niewykluczone, że osoby depresyjne są odporniejsze na zjawisko iluzji kontroli (nie przypisują sobie sprawstwa zdarzeń, które zaszły w wyniku działania zewnętrznych sił), ponieważ mają nieadekwatny obraz samych

siebie jako jednostek gorszych i mniej zaradnych, a więc z definicji w niedostateczny sposób wpływających na otoczenie. Ich rzekomy realizm ufundowany byłby zatem na subiektywnym zniekształceniu obrazu siebie i świata, który niewiele ma wspólnego z racjonalnością. Z takim stwierdzeniem zgodziłby się Forgas, który zdecydowanie podkreśla, że warunkiem pozytywnego efektu negatywności, dowodzonego przez jego badania, jest jedynie łagodny nastrój negatywny („*mild negative mood*” [Forgas, George, 2001]). Tezie o rzekomym smutku ludzi mądrych przeciwstawia się przekonanie o błyskotliwości osób szczęśliwych (wyrażane przekornym hasłem „*happier but smarter*” [Chuang, 2007]). Dowodzi się, że pozytywny afekt wpływa m.in. na twórcze i nowatorskie rozwiązywanie problemów, pobudza kreatywność, ułatwia radzenie sobie i zmniejsza obronność (Isen, 2005). Na koniec, odnosząc się do kwestii słuszności emocji, warto zauważyć, że innego rodzaju smutkiem lub gniewem jest taki, który wynika z niezadowolenia z niekorzystnej sytuacji własnej osoby, od tego, który motywowany jest przejściem się cierpieniem innych ludzi (egoistyczny vs altruistyczny). Idea ta jest intuicyjna: gniew, który pojawiłby się w obliczu „pokrzywdzonych i bitych”, nazwalibyśmy altruistycznym (mówi się wręcz o „świętym gniewie”), w przeciwieństwie do bezpodstawnego rozgniewania jakiegoś, przykładowo, samozwańczego dyktatora afrykańskiego państwa, który rządzi i działa „bez rozumu i według zachcianki” (św. Tomasz, 1984) (gniew egoistyczny i niesłuszny). Gniew czy smutek altruistyczny mógłby zostać nazwany szlachetnym o tyle, o ile za-

miast dekadencjonalnej melancholii wiązałyby się z poszukiwaniem rozwiązań tych problemów (np. innowacyjnych leków na nieuleczalne dotąd choroby); do takiego pozytywnego działania potrzeba jednak nie tylko dojrzałości emocjonalnej i intelektualnej siły, ale i sporej dawki pozytywnych emocji – optymizmu, twórczej odwagi i nadziei.

4. Pozytywny i negatywny wpływ emocji negatywnych. Konkretnie realizacje typów emocji (*emotion tokens*)

W powyższych rozważaniach skupiliśmy się na typach emocji, próbując dowieść tezy – sprzecznej z obiegową opinią – że emocje negatywne mogą mieć, i zwykle mają, pozytywny wpływ na procesy decyzyjne. Teza ta jest w gruncie rzeczy bardzo intuicyjna, o ile emocje wyjaśnia się z perspektywy ewolucyjnej: jeśli emocje (w tym emocje negatywne) są pewnymi afektywno-behawioralnymi reakcjami ukształtowanymi przez dobór naturalny, to siłą rzeczy muszą mieć one, *generalnie rzecz biorąc*, tzn. ‘typowo’, a więc w przeważającej większości swoich konkretnych realizacji, pozytywne skutki decyzyjne, w przeciwnym bowiem razie nie zostałyby ‘zachowane’ przez procesy ewolucyjne. Teza o adaptacyjnym wpływie emocji negatywnych odnosi się jednak do *typów emocji*, to znaczy, implikuje, że *emocje określonego rodzaju mają pozytywny efekt, jeśli przybierają typowy, statystycznie dominujący kształt*. Nie

oznacza to, oczywiście, że wszystkie ich realizacje mają pozytywny wpływ na procesy decyzyjne. Jest bowiem jasne, że emocje, w tym emocje negatywne, mogą w swoich konkretnych przejawach przybrać formę nietypową, nieracjonalną, to znaczy taką, iż zostałyby ona prawdopodobnie wyeliminowana przez dobór naturalny, gdyby była postacią typową, a więc statystycznie dominującą. Rozróżnienia na racjonalne (właściwe) i nieracjonalne (niewłaściwe) ‘realizacje’ (*tokens*) określonych typów emocji, a więc na racjonalne i nieracjonalne emocje doświadczane przez określone osoby w określonym czasie, dokonamy w oparciu o elementy struktury emocji. Jak pisaliśmy wcześniej, Frijda uważał, że emocje obejmują ocenę (sąd wartościujący), uczucie (zmiany psychofizjologiczne) oraz program działania. Ten strukturalny opis emocji warto uzupełnić, jak czyni to Nozick, o element przekonania na temat faktów. W zależności od tego, jaką teorię epistemologiczną się przyjmuje, przekonanie może być oceniane w kategoriach ‘prawdziwe-fałszywe’ lub ‘uzasadnione-nieuzasadnione’. Sąd wartościujący może być trafny lub nietrafny. Uczucie (czyli pewne psychofizjologiczne pobudzenie) może być proporcjonalne lub nieproporcjonalne do oceny zawartej w sędzie wartościującym (por. Nozick, 1990, s. 87–98). Wreszcie, program działania może być nieadekwatny (działanie może być nieadekwatne względem uczucia i/lub sądu wartościującego). Otóż określona emocja (*emotion token*) jest *nieracjonalna*, jeśli zachodzi co najmniej jedna z następujących sytuacji: przekonanie jest fałszywe lub nieuzasadnione; sąd wartościujący jest nietrafny, tzn. nieadekwatnie odwzoro-

wuje rzeczywistość w myśl wspomnianego wcześniej Arystotelesowskiego ‘emocjonalnego mimetyzmu’; uczucie jest nieproporcjonalne do oceny zawartej w sądzie wartościującym; konkretne działanie jest nieadekwatne w stosunku do uczucia i/lub sądu wartościującego⁹. Jest jasne, że emocja każdego typu może przybrać w swojej konkretnej ‘realizacji’ postać nieracjonalną. Dotyczy to zarówno emocji negatywnych (np. gniewu, strachu, smutku, winy, wstydu), jak i emocji pozytywnych (np. radości, miłości, wdzięczności). Jeśli ‘realizacje’ typów emocji są nieracjonalne, to ‘kierowane’ przez nie procesy decyzyjne są również nieracjonalne, to znaczy, zwykle prowadzą do rezultatów, które, w krótszej czy dłuższej perspektywie, są niekorzystne dla decydenta. ‘Realizacje’ typów emocji negatywnych jednak nie muszą być nieracjonalne. Co więcej, jak argumentowaliśmy, emocje te w przeważającej liczbie przypadków są racjonalne, to znaczy, oparte na prawdziwym opisie faktów, trafnym sądzie wartościującym i proporcjonalnej reakcji psychofizjologicznej oraz behawioralnej. Gdyby bowiem było inaczej, typy emocji, których są egzemplifikacjami, nie stanowiłyby naszego, ukształtowanego przez procesy ewolucyjne, psychologicznego ‘wyposażenia’.

⁹ Por. np. wspomniany wcześniej, pochodzący od Frijdy, przykład ogólnej, długofalowej irytacji, dalece wykraczający poza złość spowodowaną jej bezpośrednią przyczyną.

5. Zakończenie

Prawdopodobnie wszystkie typy emocji, jakich możemy doświadczać, mają w większości swoich konkretnych ‘realizacji’ pozytywny wpływ na nasze procesy decyzyjne (wyjątkiem jest, być może, emocja zawiści). Podstawowe uzasadnienie tej tezy opiera się na biologii ewolucyjnej. Jeśli jednak teza ma tak solidne uzasadnienie naukowe, można zasadnie zapytać, dlaczego wedle obiegowej opinii, którą przywołaliśmy na początku artykułu, negatywne emocje mają negatywny, a nie pozytywny, wpływ na nasze procesy decyzyjne. Nasuwa się trojaka odpowiedź na to pytanie. Po pierwsze, teza ta może jawić się przy powierzchownej analizie jako paradoksalna: mogłoby się bowiem wydawać, że emocje negatywne, a więc emocje doświadczane *jako przykre*, powinny mieć *negatywny* wpływ na nasze procesy decyzyjne. Takie rozumowanie jest jednak właśnie powierzchowne, nie ma ono żadnego głębszego uzasadnienia: polega na ‘przeniesieniu’, na zasadzie niejako automatycznego skojarzenia, ‘znaku’ emocji na cały skutek procesu kierowanego przez tę emocję. Po drugie, wydaje się, że za obiegową opinią może stać także tendencja naszej pamięci, by zachowywać we wspomnieniu wyraźniej zdarzenia negatywne, np. sytuacje, w których emocje negatywne (np. gniew) wywołały działanie, którego później żalowaliśmy, niż zdarzenia pozytywne, np. sytuacje, w których negatywne emocje miały w mniej lub bardziej odległej perspektywie konsekwencje pozytywne. Wreszcie, może jest też i tak, że nasza skłonność do negatywnej oceny wpływu

negatywnych emocji na nasze zachowania wynika z błędnej opinii na temat tego, co mogłoby się stać, gdybyśmy potrafili w danej sytuacji stłumić emocje i działać ‘na chłodno’, to znaczy wynika stąd, że znamy nie całkiem zadowalające skutki działania pod wpływem negatywnych emocji (np. gniewu), i sądzymy błędnie, że działanie ‘na chłodno’ miałoby skutki dużo lepsze (podczas gdy w rzeczywistości miałyby skutki jeszcze mniej zadowalające). Żadne z tych trzech wyjaśnień nie wyklucza pozostałych. Powtórzmy jednak na zakończenie: w obiegowej opinii jest element prawdy – negatywne emocje mogą mieć skutki negatywne. Takie skutki jednak, wbrew tej opinii, nie są regułą, lecz wyjątkiem: *są atypowe*.

Bibliografia

- Alloy, L., Abramson, L., 1979. Judgment of contingency in depressed and nondepressed students: Sadder but wiser? *Journal of Experimental Psychology*, 108, s. 441–448.
- Arystoteles, 1996. *Etyka nikomachejska*. Tłum. D. Gromska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Clore, G.L., 2012. *Ile procesów poznawczych potrzeba do wzbudzenia emocji?* W: P. Ekman, R.J. Davidson, (red.), *Natura emocji*. Tłum. B. Wojciszke. Sopot: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, s. 159–169.
- Chuang, S., 2007. Sadder but wiser or happier but smarter? A demonstration on judgement and decision making. *The Journal of Psychology*, 141/1, s. 63–76.
- Damasio, A., 2002. *Błąd Kartezjusza. Emocje, rozum, ludzki mózg*. Tłum. M. Karpiński. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.

- Elster, J., 1979. *Ulysses and the sirens. Studies in rationality and irrationality*. Cambridge University Press.
- Forgas, J.P., 2011. The upside of feeling down: The benefits of negative mood for social cognition and social behaviour. *Sydney Symposium of Social Psychology*.
- Forgas, J.P., East, R., 2008. On being happy and gullible: mood effects on scepticism and the detection of deception. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, s. 1362–1367.
- Forgas, J.P., Goldenberg, L., Unkelbach, C., 2009. Can bad weather improve your memory? A field study of mood effects on memory in a real-life setting. *Journal of Experimental Social Psychology*, 54, s. 254–257.
- Forgas, J.P., Vargas, P., Lahm, S., 2005. Mood effects on eyewitness memory: affective influences on susceptibility to misinformation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 41, s. 574–588.
- Forgas, J.P., George, J.M., 2001. Affective influences on judgements and behaviour in organizations: An information processing perspective. *Organizational Behaviour and Human Decision*, 86, s. 3–34.
- Forgas, J.P., 1995. Mood and judgment. The Affect Infusion Model (AIM). *Psychological Bulletin*, 17, s. 39–66.
- Frank, R., 1988. *Passions within reasons. The strategic role of emotions*. New York: W.W. Norton & Company.
- Frijda, N., 2012. Różnorodność afektu: emocje i zdarzenia, nastroje i sentymenty. W: P. Ekman, R.J. Davidson, (red.), *Natura emocji*. Tłum. B. Wojciszke. Sopot: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Frijda, N., 1989. Prawa emocji. *Nowiny Psychologiczne*, 61/2, s. 24–49.
- Gabrielsson, A., 2009. The relationship between musical structure and perceived expression. W: S. Hallam, I. Cross, M. Thaut (red.), *The Oxford handbook of music psychology*. Oxford: Oxford University Press, s. 141–150.
- Greenspan, P., 2000. Emotional strategies and rationality. *Ethics*, 4, s. 468–487.
- Heller, M., 2010. Znaczenie znaczenia. W: M. Heller, J. Życiński, *Pa-sja wiedzy. Między nauką a filozofią*. Kraków: Petrus.

- Isen, A., 2005. Pozytywny afekt a podejmowanie decyzji. W: M. Lewis, J.M. Haviland-Jones (red.), *Psychologia emocji*. Tłum. M. Kacmająr *et al.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, s. 527–549.
- Isen, A.M., Clark, M.S., 1982. Toward understanding the relationship between feeling states and social behaviour. W: A.M. Isen, A.H. Hastorf (red.), *Cognitive social psychology*. New York: Elsevier, s. 73–108.
- Izard, C.E., 2012. Procesy poznawcze stanowią jeden z czterech typów systemów wzbudzających emocje. W: P. Ekman, R.J. Davidson, (red.), *Natura emocji*. Tłum. B. Wojciszke. Sopot: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, s. 179–183.
- Kahneman, D., 2012. *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Tłum. P. szymczak. Poznań: Media Rodzina.
- Kant, I., 1964. *Krytyka władzy sądzenia*. Tłum. A. Landman. Państw. Wydaw. Naukowe: Warszawa.
- Kopaliński, W., 1999. *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*. Warszawa: Muza S.A.
- Langer, S., 1942. *Philosophy in a new key*. Cambridge: Harvard University Press.
- Lewicka, M., 1993. *Aktor czy obserwator: Psychologiczne mechanizmy odchyień od racjonalności w myśleniu potocznym*. Warszawa – Olsztyn: Polskie Towarzystwo Psychologiczne.
- Nussbaum, M., 2001. *Upheavals of thought: The intelligence of emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nozick, R., 1990. *The examined life: Philosophical meditations*. New York: Simon & Schuster.
- Platon, 1984. *Eutyfron*. Tłum. W. Witwicki. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Reisenzein, R., Schoenplung, R., 1992. Stumpf's cognitive-evaluative theory of emotion. *American Psychologist*, 47, s. 34–45.
- Seligman, M., 2005. Psychologia pozytywna. E: J. Czapiński (red.), *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Skarga, B., 1983. Trzy idee racjonalności. *Studia Filozoficzne*, 5–6, s. 39–56.

- Slovic, P., Finucane, M.L., Peters, E., MacGregor, D.G., 2002. Rational actors or rational fools? Implications of affect heuristic for behavioural economics. *Journal of Socio-Economics*, 31, s. 329–342.
- Tan, H.B., Forgas, J.P., 2010. When happiness makes us selfish, but sadness makes us fair: Affective influences on interpersonal strategies in the dictator game. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46/3, s. 571–576.
- Tokarz, A., 2005. *Dynamika procesu twórczego*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Św. Tomasz z Akwinu, 1984. O władzy [De regno]. W: tegoż, *Dzieła wybrane*. Tłum. i oprac. J. Salij OP. Poznań: W Drodze.
- Tversky, A., Kahneman, D., 1992. Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, s. 297–323.
- Tversky, A., Kahneman, D., 1979. Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47/2, s. 263–291.
- Unkelbach, C., Forgas, J.P., Denson, T.F., 2008. The turban effect: The influence of Muslim headgear and induced affect on aggressive responses in the shooter bias paradigm. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, s. 1409–1413.
- Węgrzecki, A., 1990. O irracjonalności uczuć. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, s. 5–16.
- Wierzbicka, A., 1999. *Emotions across languages and cultures: diversity and universals*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Zajonc, R.B., 1980. Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, s. 151–175.