

ROZDZIAŁ DRUGI

Czy można poznać człowieka? Czy można poznać siebie samego?

„Trzeba beczkę soli zjeść, aby go poznać”. „Poznałem się na nim od razu”. „Na początku się na nim nie poznałam, ale potem otworzyły mi się oczy”. „Nie rozumiem, o co ludziom chodzi”. „Nikt nie zna mnie lepiej niż ja sam”.

Takie wypowiedzi słyszymy codziennie i traktujemy je jak naturalny element życia społecznego. Rzadko zastanawiamy się, czy są one prawdą. Czy można poznać (niekoniecznie od pierwszego spotkania, ale w ogóle, kiedykolwiek) innego człowieka? Człowieka jako osobę i ludzi jako grupę? Czy można określić warunki, jakie muszą zostać spełnione i wskazać niezbędne kompetencje, aby osiągnąć poznanie człowieka (ramka 2.1)? Czy można przewidzieć zachowanie własne i/lub zachowanie innego człowieka?

To podstawowe pytania przewijające się przez historię psychologii. Możliwe odpowiedzi są trzy:

- Odpowiedź będąca przejawem poznawczego pesymizmu. Nie, nie można poznać drugiego człowieka. Człowiek (jako jednostka i jako gatunek) nigdy nie zostanie poznany. Brak jest odpowiednich narzędzi poznania.
- Odpowiedź będąca przejawem poznawczego optymizmu. Tak, człowiek jest poznawalny, można go poznać. Optymizm ten ma różną intensywność – od „bezw warunkowo można”, do „pod pewnymi, określonymi warunkami można poznać”.
- Odpowiedź będąca inną wersją optymizmu poznawczego. Nie ma potrzeby i nie warto poznawać człowieka, można natomiast (i to wystarczy) poznać jego zachowanie.

Pierwsza odpowiedź odwołuje się do kilku przesłanek. Jedną z nich to założenie, że naturalną właściwością człowieka jest zmienność, zatem poznanie jednego stanu nie

zapewnia poznania stanu innego. Inna przesłanka wskazuje na niezmierną złożoność człowieka, a także złożoność kontekstów, w jakich człowiekowi przychodzi działać. Jeszcze inna odwołuje się do założenia, że decydujące są interakcje człowiek – otoczenie, co oznacza, że te same cechy w różnych warunkach mogą powodować różne skutki, a także, że różne cechy w odpowiednich warunkach przynosić mogą podobne zachowania i tak dalej. Warto jednak zauważyć, że nie są to argumenty zbyt mocne i z łatwością mogą być wykorzystane także na rzecz stanowiska drugiego.

Odpowiedź pierwsza jest jednak dla psychologii zabójcza. Jeśli nie można poznać człowieka, to nie mają sensu działania zmierzające do poznania ludzi, bo to jałowy trud. Przyjęcie tego punktu widzenia oznaczać musi śmierć psychologii naukowej, choć niekoniecznie koniec psychologii jako praktyki pomagania innym, o czym piszę dalej.

Przypomnijmy jednak (a nie jest to – jak widać – bardzo odkrywczym stwierdzeniem), że psychologia istnieje. Co więcej, istnieje nie tylko psychologia potoczna, ale także psychologia naukowa. Ten znamieny fakt może być **przyczyną** (przesłanką) przekonania, że człowiek jest poznawalny (skoro się tym zajmujemy, najwidoczniej ma to, a nawet musi mieć sens). Istnienie psychologii może być także (to korzystniejsza dla psychologii wersja) **skutkiem** przekonania, że człowiek jest poznawalny. Skoro człowiek jest poznawalny, trzeba systematyzować wiedzę o nim, uogólniać i konstruować teorie wyjaśniające. Twórzmy zatem dyscyplinę wiedzy, która się tym zajmuje. Innymi słowy, optymizm poznawczy daje psychologii aż dwa rodzaje uzasadnień, z których tylko drugie ma wartość naukową. Przyjęcie trzeciego punktu widzenia prowadzi do przesunięcia punktu ciężkości z osoby ludzkiej na zachowania ludzkie. Stąd też historia psychologii związana jest z dwoma ostatnimi punktami widzenia. Dziś oba te stanowiska (poznawalność człowieka i poznawalność zachowania) koegzystują w psychologii naukowej.

2.1. Co to znaczy poznać człowieka?

Wszystko wskazuje na to, że poznanie drugiego człowieka to coś więcej niż obserwacje stanów fizycznych, stanów organizmu. Poza wyglądem, zachowaniem i fizycznymi wytworami człowieka, przedmiotem analiz jest jeszcze wiele innych rzeczy, na przykład:

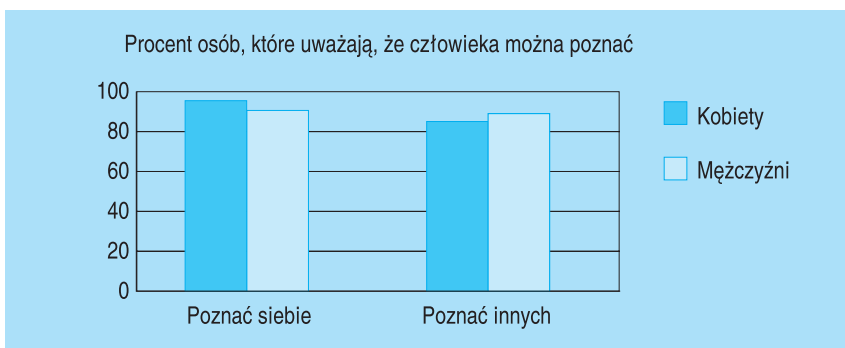
- To, co człowiek pamięta.
- To, że ma zdolność uczenia się.
- To, że ma głowę pełną myśli.
- To, że doświadcza emocji.
- To, że posiada całe – skomplikowane nieraz – systemy przekonań.
- To, że wyznaje pewne wartości.

Poznanie drugiego człowieka jest interakcyjnym procesem zachodzącym między poddawaną analizie jednostką lub grupą jednostek a obserwatorem (obserwatorami)

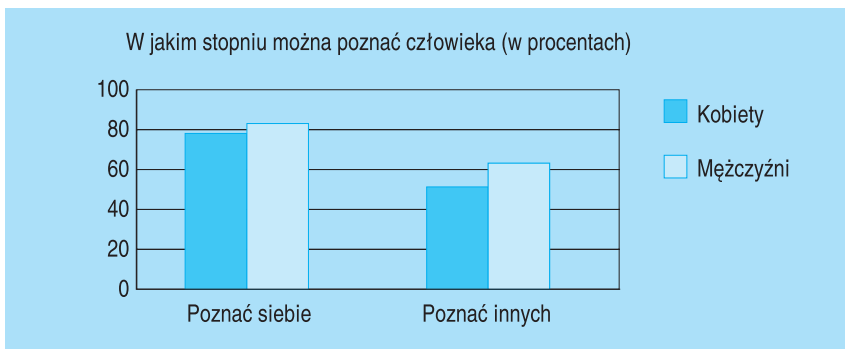
wyposażonym w narzędzia interpretacji zachowania. Obserwowany podmiot (aktor) jest źródłem obserwacyjnych faktów. Obserwujący podmiot (obserwator) jest źródłem reguł interpretacji. Istnieje tu jednak kilka możliwości.

RAMKA 2.1**Złudna wiara w możliwości poznania**

Dużej grupie osób ($N = 430$) zadano pytanie, czy można poznać innego człowieka i czy można poznać siebie samego. Jak widać na rycinie 2.1, przytłaczająca część badanych uważa, że można poznać i innych, i siebie samego.

**RYCINA 2.1** Możliwość poznania człowieka według przedstawicieli obu płci

Zapytywano także, w jakim stopniu (procentowo) możliwe jest poznanie innego człowieka i poznanie siebie. Te dane wydają się ciekawsze:

**RYCINA 2.2** Stopień możliwości poznania człowieka według przedstawicieli obu płci

Różnice są istotne. Siebie można poznać lepiej niż innych ($p = 0,0001$), mężczyźni deklarują większe zdolności poznawania ludzi (szczególnie siebie) niż kobiety ($p = 0,0118$)

Źródło: badania własne, niepublikowane.

2.1.1. Spojrzenie pierwsze – tradycyjne

Na pytanie, co to znaczy „poznać człowieka”, innego lub siebie samego, odpowiada się zwykle, wskazując na istnienie pięciu poziomów analizy.

Pierwszy poziom dotyczy fizycznych własności obiektu: człowieka, zwierzęcia, rzeczy, zdarzenia, i odpowiada na pytanie „Jak wygląda?”. Na przykład ma 180 cm wzrostu, jest tęgi, jego BMI wynosi ponad 30, ma czarne włosy, ma bliznę na górnej wardze i tak dalej. Drugi rodzaj danych na tym poziomie dotyczy stanów fizycznych organizmu, na przykład jest krótkowidzem (-3 na każdym oku), temperatura jego ciała mierzona pod pachą wynosi 36,4 stopnie Celsjusza i tym podobne.

Poziom drugi dotyczy fizycznych właściwości działania i odpowiada na pytanie „Co robi?”, „Jakie jest to, co robi?”. Na przykład idzie po schodach w dół, idzie szybko, biegnie, płacze, wymachuje rękami i tym podobne.

Poziom trzeci dotyczy oceny, przeżyć, ustosunkowań, emocji i tym podobnych. Pytamy zatem „Co przeżywa?”. Na przykład „Jest to dla niego ważne?”, „Lubi to?”. Możemy odpowiedzieć: „Unika tego”, „Sprawia mu to przykrość” i tym podobne.

Poziom czwarty dotyczy cech wewnętrznych. Pytamy zatem: „Jakie względnie trwałe właściwości ma obiekt?”. Tu można podawać długie listy cech, na przykład jest inteligentny, jest ekstrawertykiem, jest impulsywny, jest słowny i tak dalej. Obserwowalne fakty dotyczące wyglądu, zachowania i w pewnej części także emocji² przekładane są na cechy. Najczęściej ma to tautologiczny charakter, ponieważ cechy przestają być kategoriami statystyczno-opisowymi (robi to często – jest taki, na przykład często krzyczy – jest krzykliwy), a zaczynają być kategoriami wyjaśniającymi (Dlaczego on tak krzyczy? Bo jest krzykliwy).

Wreszcie poziom piąty dotyczy znaczenia danych stwierdzonych na poziomach niższych, poprzednio opisanych. Jest to poziom interpretacji w kategoriach znaczenia, sensu, użyteczności lub funkcji. Tu padają pytania: „Jaką to spełnia funkcję?”, „Jaki to ma sens?”, „Do czego to zmierza?”, „Do czego to służy?”. Ich efektem może być wskazanie intencji podmiotu, na przykład „Unika odpowiedzialności”, „Popisuje się”, lub wskazanie korzyści czy pożytków, jakie osiąga, albo też sensowności (funkcjonalności) zachowania. Ten poziom w rzeczywistości dotyczy obserwatora, bo to obserwator dokonuje interpretacji.

Ewa Trzebińska zauważa jednak, że nie można poznać człowieka, nie poznając systemu pojęć (kategorii) społecznych, jakimi on operuje. Oznacza to, że konieczna jest także (poza wspomnianymi wyżej) analiza poziomu wypowiedzi. Trzebińska proponuje bowiem cztery rodzaje takich kategorii, jakimi zwykle posługują się ludzie: „(1) typy ludzi (na przykład ekstrawertyk, neurotyk) i role społeczne (na przykład lekarz, rodzic, nauczyciel); (2) cechy zachowań, czyli kategorie dotyczące sposobu działania (na przykład inteligentny, otwarty, miły)³; (3) typy sytuacji społecznych (na przykład wycieczka

² Dotyczy to emocji w jakimś stopniu, bo interpretacja wyglądu i zachowania jest często podstawą do rozpoznawania emocji.

³ Trudno się oprzeć wrażeniu, że wymienione przez Trzebińską cechy zachowania w istocie nimi nie są, to raczej cechy osoby.

szkolna, wesele, pogrzeb); (4) rodzaje typowych akcji społecznych stanowiących interakcje wymienionych poprzednio (na przykład skrypty dotyczące wizyty rodzinnej, obchodzenia świąt). Treść społecznych pojęć/kategorii jest specyficzna dla jednostki, choć podobna w ramach kultur i subkultur” (Trzebińska, 1998, s. 28). Wydaje się, że Trzebińska opisuje kategorie, za pomocą których ludzie porządkują świat. Znajomość tych kategorii jest prawdopodobnie warunkiem identyfikacji znaczeń czy sensu zachowań innych ludzi.

Proces poznawania z zastosowaniem tych pięciu poziomów może przynieść pożyteczne dane pod warunkiem jednak, że ustalone zostaną reguły dodatkowe, na przykład zasady rozpoznawania ustosunkowań lub emocji, identyfikacji cech czy też identyfikacji znaczenia lub sensu. Tymczasem o ile postulaty dotyczące poziomów poznawania są dość jasno wyrażone, to sprawa reguł wygląda gorzej.

2.1.2. Spojrzenie drugie – alternatywne

Na proces poznawania można patrzeć jak na rozwojowy proces zdobywania kontroli poznawczej nad otoczeniem albo nad sobą (Kofta, 1977). August Flammer zaproponował (co ciekawe, też pięciostopniowy) model rozwoju kontroli, w tym także kontroli poznawczej. Różnice dotyczą tego, co się wie o relacji między jednostką (sobą samym lub innym człowiekiem) a jej działaniem (własnym lub cudzym; Flammer, 1995).

Poziom najniższy dotyczy występowania zdarzeń (schematów zdarzeń) i zawiera się w doświadczeniu, że pewne rzeczy się wydarzają (samochody czasem miewają kolizje), że coś występuje (w lesie rosną grzyby), coś jest obserwowalne pod pewnymi warunkami (gwiazdy są widoczne na niebie, ale tylko w pogodną noc, nie widać ich w dzień i w nocie pochmurne) i tym podobne. Ten percepcyjny poziom poznania jest zasadniczo dostępny wszystkim zwierzętom. Człowiek poza spostrzeganiem najczęściej także nazywa percypowane rzeczy. W kategoriach poznania człowieka powiedzielibyśmy, iż dotyczy to doświadczenia, że ludzie w jakiś sposób wyglądają i w jakiś sposób się zachowują.

Poziom drugi dotyczy przyczynowości (schematów przyczynowych): „Doświadczam, że pewne zachowania (czynności) powodują pewne konsekwencje”. Na przykład: „Jeśli piłka spadnie ze stołu, to odbije się od podłogi”, „Kiedy zaczyna padać deszcz, to za chwilę ulica będzie mokra” i tym podobne. Na tym poziomie konieczne jest wyodrębnienie dwóch elementów i relacji, jaka między nimi istnieje. Są to podstawy myślenia przyczynowego. W kategoriach poznawania człowieka oznacza to, że właściwości fizyczne człowieka oraz jego zachowania powodują pewne skutki. Na przykład: człowiek gruby wypiera więcej wody z wanny niż chudy, wysocy ludzie mają dłuższy czas reakcji, człowiek, który dotknie palcem pokrzywy, poczuje oparzenie i tym podobne.

Poziom trzeci dotyczy rozróżnienia między wewnętrznym i zewnętrznym umiejscowieniem źródła kontroli. Wiem, że jeśli on zachowa się (ja zachowam się) w pewien sposób, to wywoła (wywołam) określone skutki, na przykład „Jeśli (ja) rzucę szklanke o podłogę, to się szkło rozprysnie”. Wiem też, że pewne rzeczy zdarzają się bez jego (mojego) udziału, na przykład „Nie mam żadnego wpływu na burzę”. Na tym poziomie

człowiek musi wyodrębnić siebie jako podmiot sprawczy i kontrolować swoje czynności, a ponadto rozumieć, że to on jest sprawcą czynności, że jego działanie przynosi pewne skutki, pozytywne czy negatywne. W kategoriach poznawania człowieka jest to poziom wymagający ustalenia, czy działania jednostki motywowane są wewnętrznie czy zewnętrznie oraz czy podmiot sprawuje kontrolę poznawczą nad związkiem między swoim działaniem i jego konsekwencjami. Takiej kontroli nie ma na przykład człowiek poddany treningowi bezradności (zob. rozdział dziewiąty).

Poziom czwarty dotyczy tych samych zagadnień, ale już w obrębie samoświadomości. „On wie (ja wiem), że ilekroć on (ja) zachowa (zachowam) się w pewien sposób, tylekroć spowoduje określone skutki. Ale też on wie (ja wiem), że niezależnie od jego (mojego) zachowania zdarzają się różne rzeczy”. Jak łatwo zauważyć, mowa tu nie o doświadczeniach incydentalnych, ale o doświadczeniach regularnych, częstych lub bezwyjątkowych. W kategoriach poznawania człowieka oznacza to, poza sprawami opisanymi w punkcie trzecim, także możliwość przewidywania. Inaczej mówiąc, o ile na poziomie trzecim aktor lub obserwator mogą wyjaśnić pewne zachowania i ponieść konsekwencje za spowodowane skutki, to na poziomie czwartym i aktor, i obserwator mogą to zachowanie przewidywać, a więc także uniknąć go, jeśli skutki miałyby być negatywne. On wie, co robi, my wiemy, co on robi. On wie, jakie będą tego skutki, i my wiemy, jakie będą tego skutki. Istotne jest to, czy podmiot zachowanie to wykona, czy też nie.

Wreszcie ostatni to poziom przekonań o kontroli jako pewnej trwałej własności osobowości. „Ja jestem (ty jesteś) świadomy tego, że jestem (jesteś) – zawsze lub choćby najczęściej – zdolny, aby za pomocą pewnego znanego sposobu spowodować określony skutek”. Inaczej mówiąc, „Wiem, że posiadam pewną trwałą właściwość (umiejętność), której użycie z dużym prawdopodobieństwem przyniesie zamierzony skutek” (ramka 2.2).

RAMKA 2.2

Jeden z talentów Radka Drwala

Nasz znakomity kolega, przedwcześnie zmarły Radosław Ł. Drwal, był człowiekiem o niezwykłym poczuciu humoru. Podczas pewnej Zimowej Szkoły Psychologii Osobowości przez całą noc bez przerwy opowiadał dowcipy. Co więcej, były to dowcipy znakomite i bardzo śmieszne. Drwal pewnego dnia powiedział mi: „Znam tyle dobrych dowcipów, że jestem w stanie rozśmieszyć każdego”. Żałować należy, że nie ma wśród nas nikogo, kto pamiętałby choć część dowcipów Drwala.

Flammera (1995) nie interesował aspekt poznawania drugiego człowieka, ale raczej problem doświadczenia osobistej kontroli nad zdarzeniami. Jego pomysł – jak widać – może być jednak wykorzystany do analizy nie tylko własnego zachowania, ale także zachowań innych ludzi.