

Poznanie interpersonalne i relacyjne Ja: torowanie empirycznej drogi do nauki dialogowej*

Maya Sakellaropoulo, Mark W. Baldwin

McGill University w Kanadzie

INTERPERSONAL COGNITION AND THE RELATIONAL SELF:
SEARCHING FOR AN EMPIRICAL APPROACH TO DIALOGICAL SCIENCE

Abstract. Research on the dynamics of interpersonal cognition has established a number of principles governing thought processes before, during, and after a social interaction. We begin this article by reviewing these principles, including the representation of interpersonal knowledge, the activation of interpersonal knowledge in the mind through both conscious and unconscious means, and emphasizing an important role attention plays in these processes. We then summarize examples of successful modification of some of these habitual modes of thinking making use of social knowledge. In this manner we hope to contribute to the development of dialogical science by providing an overview of potentially useful research findings and methodological strategies from which dialogical scientists may benefit.

Ludzki umysł jest wyjątkowo interpersonalnym „organem”. Interpersonalna natura umysłu była i jest badana z wielu różnych perspektyw. Jedną z nich jest poznanie społeczne, które – definiowane szeroko – dotyczy naukowego studium procesów poznawczych, motywacyjnych i afektywnych w interakcjach

* Za zgodą Autorów i wydawcy zamieszczamy tu tłumaczenie artykułu, który ukazał się w 2006 roku w *International Journal for Dialogical Science* (vol. 1, nr 1, s. 47-66).

Badania prezentowane w niniejszym artykule były finansowane ze stypendium przyznanego M. Sakellaropoulo przez Fonds québécois de la recherche sur la société et la culture (FQRSC) oraz z dotacji udzielonych M. W. Baldwinowi przez Social Science and Humanities Research Council of Canada (SSHRC). Dziękujemy Philippe Adams za komentarz. Korespondencję dotyczącą artykułu prosimy kierować pod adres: Maya Sakellaropoulo, Department of Psychology, McGill University, 1205 Docteur Penfield Ave., Montreal, QC H3A 1B1, Canada; e-mail: maya@ego.psych.mcgill.ca

społecznych (Kunda, 1999). Pomimo że przez ostatnie trzydzieści lat byliśmy świadkami rozkwitu badań nad poznaniem społecznym, to dopiero w ostatniej dekadzie badacze poznania społecznego skupili się szczególnie intensywnie na zagadnieniu poznania interpersonalnego. Wynikało to z narastającej świadomości, że ludzie raczej się nie zastanawiają nad niezależnymi obiektami społecznymi, takimi jak własne ja czy inni, w oderwaniu od siebie nawzajem, lecz myślą o obiektach społecznych jako o bytach pozostających ze sobą w interakcjach. Można by stwierdzić, że pole poznania społecznego stało się dialogowe.

Badania nad poznaniem interpersonalnym zaowocowały imponującą listą reguł, które okazały się fundamentalne dla psychologii doświadczenia interpersonalnego przed, w trakcie i na długo po tym, gdy interakcja miała miejsce (Baldwin, 2005). Mają one znaczenie dla prac nad dialogowym ja i zagadnieniami pokrewnymi (np. Hermans, Kempen, 1993). Podczas gdy perspektywy te często podkreślają sposób, w jaki ludzie spontanicznie adaptują wiele pozycji i generują nowe dialogi z innymi i z samymi sobą, my uważamy, iż ważne jest, aby wziąć pod uwagę fakt, że interpersonalny umysł nie jest tworzony całkowicie od nowa w każdej interakcji. Wychodzimy raczej z założenia, że z czasem jednostki przyswajają sobie zakres wiedzy społecznej i milcząco uczą się sposobów myślenia o ich wiedzy społecznej. Raz nauczywszy się scenariusza interakcji, mogą oni z niego czerpać, aby zrozumieć i prowadzić interakcje z innymi lub też z własnym ja w dialogu wewnętrznym. Twierdzimy też, że ludzie mogą używać konkretnego scenariusza interpersonalnego w interakcjach z wieloma różnymi partnerami, i znaleźliśmy dowody to potwierdzające. Jednak jest także prawdą, że ludzie uczą się różnych scenariuszy interpersonalnych i następnie je stosują w interakcjach z różnymi partnerami, zaznaczając w ten sposób mnogość ja. Dlatego też rozpoczniemy ten artykuł od naskikowania głównych zasad poznania interpersonalnego, zgodnie z którymi nawyki doświadczeń interpersonalnych powstają w wyniku uczenia się. Następnie zbadamy niektóre sposoby modyfikowania tych nawyków. W ten sposób mamy nadzieję zaprezentować pouczający przegląd wyników badań i strategii metodologicznych, które mogą okazać się użyteczne w dalszym rozwoju nauki dialogowej.

REPREZENTACJA WIEDZY INTERPERSONALNEJ

Podstawowym zagadnieniem badanym przez naukowców zajmujących się poznaniem społecznym jest sposób, w jaki informacja społeczna jest reprezentowana w umyśle. Dziesięciolecia badań potwierdziły hipotezę, że ludzie posiadają *schematy* lub poukładane struktury wiedzy o nich samych (np. schemat własnej osoby) i o innych (np. schematy innych). Te schematy własnej osoby i innych składają się z deklaratywnych struktur wiedzy o własnym ja i o innych, włączając w to szczególne fakty, wspomnienia i abstrakcyjne wierzenia, ułożone – według wielu teorii – w *sieć skojarzeniową*. Na przykład, w przypadku osoby o bezpiecznym stylu przywiązania *ja* może być reprezento-

wane jako kochający, oddany mąż. Jest to reprezentacja, która jest kojarzona z pojęciem *innej osoby* jako wrażliwej i dbającej żony.

Naukowcy badający poznanie interpersonalne nie są zainteresowani tylko odosobnionymi (lub „kartezjańskimi”, zob. Hermans, Kempen, 1993) poglądami na ja i innych, ale raczej poznawczymi skojarzeniami i interakcjami pomiędzy tymi strukturami. Dlatego też wraz z innymi badaczami postulowaliśmy, że schemat własnej osoby jest połączony ze schematami innych osób poprzez skrypt interpersonalny i opisaliśmy te trzy struktury jako całość, aby dać początek schematowi relacyjnemu (Baldwin, 1992). Skrypty interpersonalne są postrzegane jako oczekiwania o charakterze „jeśli-to”, które zostały wyuczone na przestrzeni czasu i zawierają nie tylko oczekiwane zachowania własne i innych, lecz także myśli, cele i uczucia. Te, w znacznej mierze utajone oczekiwania „jeśli-to”, dają początek określonym uczuciom wobec siebie i sposobom doświadczania własnego ja. Na przykład Jacob, zapalony biegacz, mógłby nauczyć się interpersonalnego skryptu, że „Jeśli będę subtelnie pozdrawiał innych biegaczy, to uśmiechną się oni do mnie i będą mnie uważali za część ich grupy”, co z kolei wzbudzi w nim pozytywne odczucia na własny temat, takie jak poczucie przynależności i skuteczności. Kolejny przykład: bezpiecznie przywiązana osoba może nauczyć się scenariusza interpersonalnego „Jeśli czuję się zdenerwowana, to mogę zwrócić się do mojego męża o wsparcie”, podczas gdy niepewnie przywiązana osoba może nauczyć się zupełnie innego scenariusza interpersonalnego, takiego jak np. „Jeśli wyrażę swoje zdenerwowanie, to mój mąż może się ode mnie odwrócić”. Tak więc konstruktywna strategia poszukiwania wsparcia u bezpiecznie przywiązanej osoby zaowocuje prawdopodobnie jej lepszym samopoczuciem, jak również upewni ją co do związku, w którym przebywa, podczas gdy negatywne oczekiwania osoby niepewnie przywiązanej mogą wywołać obronną strategię zaprzeczenia, w wyniku której osoba ta prawdopodobnie poczuje się chwilowo lepiej, ale nie upewni się co do możliwości polegania na swoim partnerze i jego wsparciu. Hermans (1996) słusznie wskazał, że owe skrypty „jeśli-to” zwykle odzwierciedlają wzory dialogów (być może *stwierdzenia i reakcje* lub *pytania i odpowiedzi* bądź też *informacje zwrotne i wyjaśnienia*), a nie przypadkowe sekwencje wydarzeń.

Jak wskazują nasze przykłady, jednym z obszarów, w jakich skrypty interpersonalne mają silny wpływ na afekt i doświadczenie samego siebie, są bliskie relacje z ludźmi. Czerpiąc ze znaczącej pracy Bowlby’ego dotyczącej przywiązania niemowląt (Bowlby, 1969), teoretycy zajmujący się przywiązaniem dorosłych zazwyczaj rozróżniają pomiędzy stylem *bezpiecznego* przywiązania, w którym osoby są przekonane, że ich partner wesprze je w ciężkich chwilach i czują się swobodnie z bliskością, a stylem *niepewnego* przywiązania, w którym osobom brakuje przekonania co do wsparcia swoich partnerów i mają gorące, wyolbrzymione pragnienie bliskości, towarzyszące znaczącemu lękowi przed odrzuceniem (*styl lękowo-ambiwalentny*), lub nieznaczną preferencją dystansu emocjonalnego (*styl unikający*). W jednym z badań dotyczących skryptów interpersonalnych kształtujących przywiązanie (Baldwin i in., 1993) stwierdzono, że na podstawie stylu przywiązania (bezpieczny vs

unikający vs lękowo-ambiwalentny) danej osoby można przewidywać stopień ich akceptacji dla różnych scenariuszy interpersonalnych. Na przykład, unikająco przywiązane osoby, które wolą być emocjonalnie zdystansowane wobec swoich partnerów, były bardziej skłonne zgodzić się ze stwierdzeniem, że zostana zranione, jeśli zaufają swoim partnerom. Wydaje się, jakby w umysłach osób przywiązanych w sposób unikający był wciąż aktywny pewien skrypt, który służy jako nieustanne ostrzeżenie o niebezpieczeństwie płynącym z zaufania innym.

Drugą dziedziną, w której szczególnie dobrze widać efekty umysłu interpersonalnego, są wyobrażenia ludzi o nich samych. Na przykład, w jednym z badań przeprowadzonych w naszym laboratorium (Baldwin, Keelan, 1999) sprawdzano za pomocą wielu wskaźników samoopisowych, jakie oczekiwania wiążą się z wysokim, a jakie z niskim poczuciem własnej wartości. Jak się okazało, osoby o wysokim poczuciu własnej wartości ujawniły odmienne wzorce oczekiwań od wzorców stwierdzonych u osób cierpiących na zaniżone poczucie własnej wartości. Podczas gdy osoby o wysokim poczuciu własnej wartości przewidywały, że będą w stanie wywołać przyjazne i aprobujące reakcje u innych, osoby o niskim poczuciu własnej wartości wątpiły w swoją zdolność do wywołania takich pozytywnych reakcji społecznych. Wnioski te są zgodne z interpersonalną koncepcją poczucia własnej wartości, proponowaną w *teorii socjometru* (np. Leary i in., 1995), która utrzymuje, że pozytywne odczucia na temat własnego ja wynikają z poczucia, że osoba jest akceptowana i ceniona przez innych. Zgodnie z tą teorią, osoba, która czuje się ogólnie akceptowana przez innych, jest bardziej skłonna do posiadania wysokiego poczucia własnej wartości niż osoba, która czuje się ogólnie odrzucona przez innych. Wyniki wcześniej opisanych badań (Baldwin, Keelan, 1999) rozwijają tę teorię, rzucając światło na oczekiwania towarzyszące wysokiemu – w porównaniu z niskim – poziomowi poczucia własnej wartości. Osoby, którym brakuje poczucia własnej wartości, wydają się skłonne do zakładania stosunkowo pesymistycznego, niedostosowanego scenariusza interpersonalnego, w którym ich starania, aby wywołać pozytywny oddźwięk u innych, są daremne i skazane na niepowodzenie. Utrzymywanie takiego skryptu interpersonalnego prawdopodobnie jest odpowiedzialne za utrwalanie się błędnego koła samospelniającego się proroctwa, w które wpadają osoby o niskim poczuciu własnej wartości. Czując, że nie są zdolne do wywołania pozytywnych reakcji społecznych, osoby te działają niezręcznie i obronnie w sytuacjach społecznych, skutkiem czego są stają się nie lubiane lub nie akceptowane przez innych, co z kolei przyczynia się do obniżenia lub utrzymania ich i tak niskiego poziomu poczucia własnej wartości (zobacz np. Curtis, Miller, 1986). Schematy relacyjne są więc mocno osadzone w poglądach o samym sobie i w procesach dialogowych, które je podtrzymują.

Należy zauważyć, że choć poczucie własnej wartości jest generalnie postrzegane jako dosyć stabilny, globalny konstrukt, jest także teoretycznie możliwe rozpatrywanie poczucia własnej wartości danej osoby w relacji do poszczególnych pozycji Ja. Na gruncie teorii socjometru można na przykład

przewidywać, że jeśli Jacob czuje się ogólnie akceptowany przez swoją matkę, jego pozycja Ja ukształtowana w relacji z matką (ja-z-matką) będzie charakteryzowała się wysokim poczuciem własnej wartości, natomiast jeśli jednocześnie czuje się on ogólnie ignorowany przez swojego starszego brata, jego pozycja Ja ukształtowana w relacji z bratem (ja-z-bratem) będzie się charakteryzowała niskim poczuciem własnej wartości. Tę propozycję różnych relacyjnych ja lub pozycji Ja, dających początek różnym ocenom siebie, wspierają zarówno wyniki badań (np. Lakey, Scoboria, 2005), jak i potoczne doświadczenia dnia codziennego, kiedy to czujemy się trochę lepiej, kontaktując się lub myśląc o pewnych osobach niż o innych.

AKTYWIZACJA WIEDZY INTERPERSONALNEJ

Biorąc pod uwagę, że większość ludzi w ciągu życia angażuje się w mnóstwo doświadczeń interpersonalnych, poczynając od tych bardziej prozaicznych (np. z kasjerami bankowymi lub pracownikami poczty), na tych bardziej osobistych kończąc (np. ze współmałżonkami lub rodzicami), logiczne wydaje się założenie, że większość ludzi ma szeroki zakres wiedzy na temat własnego ja-w-relacjach-z-innymi, z której można czerpać w każdej chwili. Rzeczywiście elastyczność osoby jako partnera dialogu opiera się na jej znajomości wachlarza możliwych scenariuszy, z których można wybierać. Zgodnie z jedną z podstawowych zasad poznania interpersonalnego, aby dana struktura wiedzy interpersonalnej miała wpływ na przetwarzanie informacji, musi ona być *zaktywizowana*, czyli w pewien sposób przywołana w umyśle. Ogólnie biorąc, jest to wynikiem interakcji pomiędzy wieloma czynnikami, obejmującymi wagę informacji w obecnej sytuacji (np. odwiedzenie wystawy muzealnej może aktywizować uprzejme, dyskretne relacyjne ja, aby nie rozpraszać lub też nie pomniejszać rozkoszowania się sztuką innych ludzi, natomiast udział w rozgrywkach Pucharu Świata FIFA może aktywizować niepojęte, pełne życia relacyjne ja, aby wzmocnić radość meczu) i chroniczne tendencje osoby zaangażowanej w sytuację (np. lękowy styl przywiązania może podwyższać podstawową aktywizację niepewnego, obawiającego się odrzucenia relacyjnego ja, które poszukuje zaufania, ale jednocześnie boi się odrzucenia). W dyskusjach o procesach dialogowych często nawiązywano do idei posiadania przez ludzi wielorakiego ja, którego wybrane głosy mogą mieć większe od innych znaczenie w określonych okolicznościach ze względu na bodźce symboliczne (np. pierścionek Hopi aktywuje głęboki, uduchowiony, wewnętrzny głos – Josephs, 2002), kontekst społeczny (np. głos „Ja-jako Niemiec” może wybić się ponad inne w sytuacji, gdy ktoś jest samotnym Niemcem otoczonym przez Amerykanów – Josephs, 2002) lub też relatywną przewagę czy też dominację jednego głosu nad drugim (np. „perfekcjonistyczne” ja dominujące nad ja „marzyciela” – Hermans, 2005).

Poprzedzanie wiedzy interpersonalnej w zadaniu leksykalnym

Badacze sprawdzali zasadę aktywizacji, stosując różne techniki poprzedzania. Część badań poświęcono procesowi, za sprawą którego jeden aspekt skryptu interpersonalnego aktywizuje kolejny, związany z nim aspekt. Na przykład, *test decyzji leksykalnych*, pierwotnie sformułowany przez psychologów poznawczych do oceniania szybkiej identyfikacji słów, został zaadaptowany przez psychologów społecznych do śledzenia rozszerzania się aktywizacji wiedzy interpersonalnej. W teście tym uczestnikowi badania pokazuje się bodźce docelowe, którymi są ciągi liter (np. *dialogowy* lub *laidowogy*) i prosi się o określenie – tak szybko jak to jest możliwe – czy zaprezentowany ciąg liter jest „słowem” czy też „nie słowem”. Rozpoznanie bodźca docelowego jako „słowa” (np. *dialogowy*) jest z reguły szybsze, jeśli jest on poprzedzony bodźcem kontekstowym powiązaniem znaczeniowo z bodźcem docelowym (np. krótkie zaprezentowanie nazwiska *Hermans* bezpośrednio przed prezentacją bodźca docelowego *dialogowy* może ułatwić niektórym uczestnikom ocenienie, że *dialogowy* jest rzeczywiście słowem).

Poprzez zaadaptowanie tego zadania do badań nad umysłem interpersonalnym badacze mogą spróbować poprzedzać scenariusz interpersonalny jednostki starannym dobieraniem powiązanych z nim słów kontekstowych lub całych wyrażań. Na przykład, w jednym z badań (Baldwin i in., 1993) osoby zaczynały każdą decyzję leksykalną od przeczytania fragmentu zdania, który miał na celu poprzedzenie określonej wrażliwości przywiązania (np. fragment *Jeśli spróbuję się zbliżyć do mojego partnera, to wtedy mój partner* miał poprzedzać wrażliwość na lękowe przywiązanie). Następnie prezentowano im właściwe zadanie z zakresu decyzji leksykalnej (np. *odrzucić*). Wyniki tych badań zademonstrowały, że rzeczywiście aktywacja rozwinęła się od części *jeśli* scenariusza interpersonalnego do części *to*, jako że najszybsze czasy reakcji były zaobserwowane wtedy, gdy oczekiwania przywiązania osób badanych były zgodne z parami kontekst – cel. Na przykład unikająco przywiązane osoby, które obawiają się emocjonalnej bliskości, okazały się najszybsze w poprawnym identyfikowaniu *zranienia* jako poszukiwanego słowa, jeśli było ono poprzedzone fragmentem sugerującym *zaufanie partnerowi*. Tym samym perspektywa zaufania ich partnerom posłużyła do aktywowania u tych osób unikającego interpersonalnego ja, prowadząc do szybkiego utworzenia powiązania pomiędzy zaufaniem a byciem zranionym. Takie techniki poprzedzania w zadaniach decyzji leksykalnej rzucają światło na interpersonalny umysł poprzez ukazywanie zwyczajowego sposobu myślenia jednostek.

Podobne prace zostały przeprowadzone w wielu innych laboratoriach. Downey i współpracownicy zbadali na przykład rodzaje posiadanych przez ludzi scenariuszy interpersonalnych, reprezentujące wzory interakcji dotyczące braku akceptacji społecznej, a dokładniej – scenariusze obronne podtrzymywane przez osoby o wysokiej wrażliwości na odrzucenie, mające tendencję do bycia lękowo niepewnymi podczas interakcji z innymi z powodu własnej nieufności i podatności na sygnały braku akceptacji. W innych badaniach

Ayduk, Downey, Testa, Yen i Shoda (1999) wykorzystali poprzedzające zadanie wymawiania wyrazów, aby aktywować intensywne reakcje obronne u osób badanych. Kobiety o wysokiej wrażliwości na brak akceptacji okazały się szybsze w wypowiedaniu powiązanych z wrogością wyrazów, gdy tylko zaprezentowano im poprzedzenie polegające na odrzuceniu, tym samym obrazując zachowane przez siebie automatyczne skojarzenie pomiędzy brakiem akceptacji a wrogością. Kobieta bardzo wrażliwa na brak akceptacji, której zaprezentowano słowo takie, jak *opuszczyć*, szybciej wypowiedziała słowa takie, jak np. *uderzyć*, niż kobieta mało wrażliwa na odrzucenie. Podobnie jak w badaniach nad decyzjami leksykalnymi, proste, krótkie wystawienie na słowo wystarczyło, aby wywołać u tych osób doznanie ich własnej niepewności w relacjach z innymi, co z kolei powodowało ich nieprzyjemne reakcje obronne.

Poprzedzanie wiedzy interpersonalnej poprzez przeniesienie

Kolejni badacze przyjęli inne podejście do aktywowania wiedzy interpersonalnej poprzez poprzedzanie tworców jako całości, takich jak konkretne interpersonalne własne ja (np. własne ja-w-relacji-do-swojej-żony), lub też poprzez ogólną cechę, która jest interpersonalna raczej z natury (np. empatia), niż poprzez aktywowanie określonej sekwencji w scenariuszu interpersonalnym. Andersen i współautorzy badali na przykład psychoanalityczną zasadę *przeniesienia* i odkryli, że jeśli jest aktywowana pewna reprezentacja osoby o dużym dla nas znaczeniu, taka wiedza może warunkować postrzeganie nowych znajomych (np. Andersen, Cole, 1990). Na przykład, interpersonalne ja, którego doświadczamy w obecności Jacoba, który oprócz bycia zapalonym biegaczem, jest także oddanym mężem, profesorem filozofii i fanem Elvise Presleya, byłoby tym samym interpersonalnym ja, którego prawdopodobnie byśmy doświadczyli, dowiedziawszy się, że *nowy* znajomy okazał się także zameżnym filozofem, który biega i lubi Elvise. Andersen i współpracownicy zaprezentowali zatem zróżnicowanie interpersonalnego ja poprzez ukazanie, że można go doznać nie tylko z określoną osobą o dużym dla nas znaczeniu, ale także z nowo poznanymi osobami, na których dokonała się projekcja określonych cech innych osób.

Teoria leżąca u podłoża przeniesienia relacyjnego ja sugeruje, że jednostki łączą wiele własnych ja w swojej pamięci, a każde z nich jest połączone z określoną osobą znaczącą w taki sposób, iż jest możliwe przywołanie określonego relacyjnego ja tylko poprzez zasugerowanie, że obecne są pewne cechy mającej znaczenie osoby.

W jednym z badań (np. Andersen, Reznik, Manzella, 1996) uczestnicy najpierw dostarczyli wyrażen opisujących lubianą bądź nielubianą osobę znaczącą. Kilka tygodni później otrzymali opis nowej osoby, przebywającej przypuszczalnie w pokoju obok (niektóre opisy były zaczerpnięte z wyrażen, które wcześniej podali badani). Osoby uczestniczące w badaniach były z ukrycia filmowane podczas czytania tych opisów, a późniejsza analiza nagrań ukazała, że stwierdzenia kluczowe dawały natychmiastowy efekt, widoczny w wyrazie

twarzy uczestnika badania: opisy charakterystyczne dla lubianych osób przywoływały pozytywny wyraz twarzy, podczas gdy opisy charakterystyczne dla osób nielubianych wywoływały wyraz negatywny, pomimo że uczestnicy byli przekonani, iż wyrażenia opisują nowego znajomego. Wracając do Jacoba, jeśli jakaś osoba lubi go, wspominając, jak brał ją „na barana”, a potem dowie się, że nowy znajomy także ma pewne cechy z nim wspólne, takie jak uwielbianie Elvisa, bycie filozofem, który biega, to prawdopodobnie na pierwszy plan wysunie się jej własne ja-w-relacji-z-Jacobem wraz z jego pozytywną afektywną oceną. Można łatwo zauważyć, jak przeniesienie afektu i aktywacja określonych interpersonalnych własnych ja może kształtować procesy dialogowe nawet w przypadku nowego znajomego. Nowy znajomy jest w pewnym sensie „przyswajany” do znanej pozycji dialogowej, już wcześniej ustanowionej w dziedzinach doświadczeń własnego ja (Hermans, 2005).

Poprzedzanie wiedzy interpersonalnej poprzez wizualizacje

Zdolność do doświadczania empatii dla cierpienia innych jest powiązana z reakcjami emocjonalnymi. Badacze przywiązania argumentowali, że empatia jest w głównej mierze oparta na poczuciu bezpiecznego przywiązania stanu interpersonalnego kojarzonego z poczuciem kontroli i biegłością w radzeniu sobie z przykrościami dotykającymi innych, jak również z niskim poziomem odczuwania własnym zmartwień oraz dużą zdolnością do koncentrowania się na potrzebach innych (Mikulincer i in., 2001). W rezultacie zastanawiali się oni, czy byłoby możliwe ułatwienie reakcji empatycznych poprzez chwilowe zwiększenie poczucia bezpieczeństwa. Mikulincer i współpracownicy (2001) poprzedzali bezpieczeństwo przywiązania prostymi reprezentacjami obrazowymi, aby zbadać, jak poczucie bezpiecznego przywiązania może być odniesione do pozytywnych emocji i empatycznych reakcji. Siedzący przed komputerami uczestnicy badania byli poproszeni o przeczytanie zdań opisujących określone zdarzenia, których byli świadkami i w których zareagowali na trudności innej osoby (np. *Przypomnij sobie wydarzenie, w którym byłeś świadkiem niedoli jakiejś osoby i zareagowałeś wobec niej współczuciem*). Następnie poproszono ich o przywołanie w pamięci – tak szybko jak to tylko możliwe – osobistego przykładu, który pasowałby do zaprezentowanego zdania, i naciśnięcie przycisku, aby zakomunikować przypomnienie sobie takiego epizodu. Manipulacja eksperymentalna w tych badaniach polegała na prezentacji subtelnej obrazka reprezentującego bezpieczną więź (np. mężczyzna i kobieta pozostający w ciepłych relacjach) na monitorze komputera przed i w trakcie całego cyklu prezentacji zdania opisującego wydarzenie. Szybkość przywoływania wspomnień służyła jako miara dostępności empatycznych reakcji, ponieważ im szybciej przycisk został naciśnięty, tym łatwiej dostępne było empatyczne wydarzenie w umyśle badanego. Wyniki wskazywały, że aktywizowanie poczucia bezpieczeństwa w więzi poprzez poprzedzanie ułatwiało przywoływanie przeszłych empatycznych wydarzeń przez uczestników. Świadczy to o silnym związku pomiędzy bezpiecznie przywiązanym ja a zachowaniem empatycz-

nym. Wydaje się zatem, że podtrzymywanie pozytywnego wizerunku zarówno samego siebie, jak i innych pozwala jednostkom bez wahania rozpoznawać i rozumieć uczucia i trudności innych osób. Pewne formy interakcji pomiędzy ja a innymi są więc bardziej prawdopodobne wtedy, gdy aktywizowane są odpowiednie scenariusze interpersonalne.

Jak wskazują przykłady badań, bez wątpienia istnieje bardzo duży zakres zróżnicowania umysłu interpersonalnego. Rzeczywiście, jak zauważył William James (1890) w swoim klasycznym dziele na temat ja, „człowiek posiada tak wiele społecznych ja, jak wiele jest osób, które go rozpoznają i przechowują w swoich umysłach jego wyobrażenie” (s. 294). To, którego z wielu stanów lub głosów interpersonalnych dana osoba doznaje w określonym czasie, jest zależne od wielu zmiennych, natomiast techniki poprzedzania dostarczają dogodnego i kontrolowanego sposobu, w jaki można eksperymentalnie manipulować i mierzyć te różnorodne pozycje.

Rola uwagi w aktywacji

Podstawowym czynnikiem w determinowaniu aktywacji jest system uwagi. Różni ludzie przejawiają różne wzory uwagi (np. uwaga sprzedawcy będzie prawdopodobnie skierowana na inne rzeczy niż uwaga duchownego), generując chroniczną aktywację określonych typów wiedzy interpersonalnej. Bycie wyjątkowo wyczulonym na przykład na określony rodzaj informacji może skutkować zauważaniem tejże informacji przez jednostkę ze zwiększoną częstotliwością lub też w nadmiernym stopniu, co w niektórych przypadkach może mieć negatywne skutki. Jedną z grup doświadczających pewnego wzoru zniekształconej uwagi są osoby o niskim poczuciu własnej wartości, które mają tendencję do przejawiania dużej wrażliwości na informacje o braku akceptacji. Osoba o niskim poczuciu własnej wartości, wsiadając na przykład do zatłoczonego autobusu, może natychmiast zauważyć kogoś z negatywnym grymasem na twarzy pośród wielu neutralnych i uśmiechających się ludzi. Dlatego osoby o niskim poczuciu własnej tkwią w błędnym kole. Przejawia się to tym, że ze względu na niski poziom poczucia własnej wartości i negatywne oczekiwania są wyjątkowo wyczulone na oznaki odrzucenia, które z kolei zauważone przez nich służą jako przyczynek do jeszcze większego zaniżenia poczucia własnej wartości poprzez podsycanie poczucia bycia wykluczonym i niechcianym.

W jednym z badań w naszym laboratorium (Dandeneau, Baldwin, 2004) wykorzystano emocjonalny test Stroopa służący do zmierzenia tendencyjności skupiania uwagi u osób o niskim – w porównaniu z osobami o wysokim – poczuciu własnej wartości. Uczestników badania poproszono o nazwanie – tak szybko jak tylko potrafią – koloru atramentu, jakim były napisane słowa nacechowane emocjonalnie. Osoby, dla których słowo było szczególnie znaczące lub budzące poczucie zagrożenia, potrzebowały więcej czasu, aby nazwać kolor atramentu, jakim było ono napisane, niż osoby, dla których słowo było mniej znaczące. Działo się tak z powodu interferencji wynikającej z automatycznego skupiania uwagi na dwóch bodźcach w tym samym momencie (słowo samo

w sobie i kolor atramentu). Badania wykazały, że w teście Stroopa osoby o niskim poczuciu własnej wartości miały znacznie większe trudności w nazwaniu koloru atramentu, jakim były pisane słowa powiązane z odrzuceniem (np. *odrzucony, niechciany*), niż słów powiązanych z akceptacją (np. *akceptowany, chciany*), podczas gdy u osób o wysokim poczuciu własnej wartości nie odnotowano znaczących różnic w zdolności nazwania koloru atramentu, jakim były zapisane słowa wiążące się z odrzuceniem i akceptacją. Wynik tego badania potwierdza więc, że osoby o niskim poczuciu własnej wartości są wyjątkowo wyczulone na sygnały braku akceptacji, ponieważ taka informacja jest dla nich szczególnie wymowna i groźna. Ten „filtr” uwagi zniekształca obraz relacji interpersonalnych danej osoby, podkreślając wszelkie możliwe elementy braku akceptacji.

Podprogowa aktywizacja wiedzy interpersonalnej

Kwestie odrzucenia i akceptacji leżą u podstaw wielu ludzkich emocji ze względu na naszą wysoce uspołecznioną naturę. Negatywne emocje, takie jak poczucie winy lub wstyd, wydają się powstawać jako ostrzeżenie nieuchronnej dezaprobaty społecznej następującej nawet po drobnych wykroczeniach (por. np. Gilbert, 1989). Istotnie, podczas gdy samokrytycyzm na pozór reprezentuje „związek umysłu z samym sobą” (Hermans, 2005), bezpośrednia hipoteza z punktu widzenia podejścia dialogowego głosi, że jest on także odzwierciedleniem relacji ze znanymi osobami, symulacją tego, jak mogłaby wyglądać interakcja z inną osobą, która – jak przewidujemy, opierając się na scenariuszu interpersonalnym – będzie krytyczna i nie akceptująca. Badania nad poznaniem interpersonalnym wykazały, że poczucie winy i wstydu może wystąpić nawet na marginesach ludzkiej świadomości, z uwagi na automatyczne i nieświadome przetwarzanie informacji w umyśle interpersonalnym. Badając silne nieświadome efekty schematów relacyjnych, Baldwin, Carrell i Lopez (1990) prezentowali podprogowo studentkom – praktykującym katoliczkom – zdjęcie pełnego dezaprobaty Jana Pawła II, w chwilę po tym, gdy przeczytały one seksualnie prowokacyjny fragment tekstu. Jak się okazało, badane studentki, którym eksponowano obraz dezaprobowanego papieża, ujawniły następnie istotnie niższą samoocenę niż studentki, którym podprogowo zaprezentowano obraz dezaprobowanego nieznanego lub też nie przedstawiono żadnego obrazu. Przymuszczalnie podprogowa ekspozycja obrazu papieża spowodowała u badanych aktywizację głęboko zakorzonego relacyjnego schematu dezaprobaty ze strony autorytetu, dotyczącej w tym przypadku czytania niestosownych tekstów nacechowanych seksualnie. Innymi słowy, podprogowa ekspozycja zdjęcia papieża spowodowała, że kobiety te nagle doświadczyły samych siebie, postawionych wobec potężnej i autorytatywnej postaci („publiczności”), której zdecydowaną dezaprobatę dla ich niedawnego doboru lektury mogły sobie łatwo wyobrazić, co z kolei spowodowało lawinę negatywnych emocji. Nie jest trudno przełożyć te wyniki na życie codzienne. Możemy dzięki temu zrozumieć, w jaki sposób subtelny bodziec, taki jak naklejka na zde-

rzaku z hasłem „Bóg patrzy”, może u religijnego, wzburzonego czymś kierowcy powstrzymać nadchodzący atak tzw. furii drogowej (*road rage*).

Wziąwszy pod uwagę łatwość, z jaką następuje przeniesienie określonego interpersonalnego ja, takiego jak ja-w-relacji-z-Jacobem, kiedy znajdziemy się w obecności nieznanego, który też okazał się zainteresowany filozofią, bieganiem i Elvisem, być może nie zaskoczy nas fakt, że takie przeniesienie może również być nieświadomie aktywizowane poprzez metody podprogowe. Na przykład w jednym z badań przeprowadzonych przez Glassmana i Andersen (1999) osobom badanym prezentowano podprogowo cechy osób dla nich znaczących (np. *Lubi oglądać baseball, Dużo gestykuluje*), podczas gdy grali w rzekomą grę komputerową z inną osobą. Później, w trakcie oceniania partnera z gry komputerowej, osoby, u których podprogowo aktywizowano cechy osoby znaczącej, wykazywały tendencję do wnioskowania, że ich partner w grze ma także inne, nie zaprezentowane wcześniej cechy tej osoby znaczącej. Tym samym określone interpersonalne własne ja może być wywołane w ułamku sekundy poprzez całkowicie nieświadome oddziaływanie.

Jednym z kontekstów badania procesów interpersonalnych i ich zakłóceń są interakcje międzygrupowe. *Stronniczość międzygrupowa* odnosi się do tendencji do postrzegania osób należących do *grup obcych* jako różniących się od ja i mniej lubianych niż koledzy. Na przykład, o ile Jacob mógłby z radością odsunąć swoją aktówkę, by zwolnić miejsce w zatłoczonej kawiarni dla nieznanego w stroju biegacza (tzn. oczywistego członka jego biegającej grupy własnej), to mógłby on postanowić nie postąpić w ten sam sposób wobec nieznanego noszącego koszulkę z napisem „Elvis nie żyje” (tzn. najprawdopodobniej osoby nie należącej do grupy Elvisa). Zatem tworząc grupy własne i grupy obce w laboratorium, psychologowie społeczni byli w stanie zbadać tę nawykową reakcję obronną oceniania członków grupy własnej pozytywnie, a członków grupy obcej negatywnie.

Usiłując złagodzić negatywne aspekty stronniczości międzygrupowej, Mikulincer i Shaver (2001) podprogowo aktywizowali poczucie bezpiecznej więzi. Bezpieczeństwo więzi zostało wybrane ze względu na wcześniejsze wyniki badań wskazujące, że jest ono kojarzone z mechanizmami wspierającymi pozytywne reakcje na grupy obce. Łączy ono w sobie wysokie poczucie własnej wartości, optymistyczną ocenę niepokojących zdarzeń i konstruktywne metody radzenia sobie z zagrożeniami (np. Mikulincer, 1998; Mikulincer, Florian, 1998). Ze względu na to, że wszystkie osoby biorące udział w badaniach zaznaczyły, iż są orientacji heteroseksualnej, naukowcy zbadali reakcje na heteroseksualną grupę własną i homoseksualną grupę obcą. Najpierw osoby biorące udział w badaniu wykonywały komputerowy test skojarzeń słownych, którego jedyną funkcją było umożliwienie podprogowego primingu za pomocą słów związanych z bezpieczeństwem w relacji (np. *miłość, wsparcie*). Następnie uczestnicy wykonali zadanie poznawcze, po którym połowa z nich otrzymała fałszywą negatywną informację zwrotną, co miało na celu wzbudzenie zagrożenia ich poczucia własnej wartości, podczas gdy druga połowa nie otrzymała żadnej informacji zwrotnej. Na zakończenie, aby sprawdzić stronni-

czość międzygrupową, oceniana była chęć interakcji z hipotetyczną osobą tej samej płci, przy czym u połowy uczestników badania wywołano przeświadczenie, że ta osoba jest orientacji homoseksualnej, podczas gdy druga połowa była przekonana, że osoba jest orientacji heteroseksualnej. Wyniki badań wskazują, że podprogowe aktywizowanie poczucia bezpieczeństwa w relacji naprawdę sprawiło, że osoby badane były bardziej skłonne do interakcji z członkami obcej grupy (tzn. z homoseksualnym partnerem interakcji) bez względu na to, czy były poddane zagrożeniu poczucia własnej wartości czy nie. Wyniki te wskazują więc, że ja cechujące się bezpiecznym stylem przywiązania może być – przynajmniej tymczasowo – aktywizowane nieświadomie, co z kolei skutkuje aktywizacją bezpiecznego scenariusza interpersonalnego, zwiększającego otwartość i akceptację odmienności u innych.

Aktualne kierunki badań nad poznaniem interpersonalnym

Przejdziemy teraz do bardzo aktualnego zagadnienia poznania interpersonalnego, znanego jako *rzeczywistość podzielana*. Podzielaną rzeczywistość definiuje się jako poczucie, że nasze idee na temat rzeczywistości odpowiadają ideom innych. Skoro rzeczywistość jest wysoce subiektywna, to potwierdzenie naszych idei na jej temat przez innych podnosi je do statusu rzeczywistości obiektywnej. Innymi słowy, znaczenie tworzy się w toku interakcji społecznych (Berger, Luckmann, 1966). Jednakże w procesie negocjowania rzeczywistości ważne jest, aby mieć na względzie „nieuniknioną dialogową niezrozumieć” (Hermans, 2001), oraz to, że „żadnych dwoje rozmówców czy uczestników interakcji nie będzie mogło się nigdy całkowicie zgodzić w swoich interpretacjach wzajemnych zachowań” (Barresi, 2002). Skoro różne osoby nie mogą nigdy zająć dokładnie identycznych pozycji, zatem przy próbach zrozumienia rzeczywistości innej osoby jednostka nie ma innego wyboru, niż tylko zaangażować się w dialog i wyobrazić sobie informacje o tej osobie, które są postrzegane tylko przez tę osobę. Ponieważ nigdy nie można być pewnym trafności swoich wyobrażonych informacji o innej osobie, dialogowe nieporozumienia są nieuniknione. Tym samym, pomimo że poczucie rzeczywistości i sensu może być wynikiem interakcji z innymi, stopień jego dokładności pozostaje kwestią otwartą.

Jak opisali to Hardin i Higgins (1996) w swojej analizie rzeczywistości podzielanej, doświadczenie, które jest uznane przez innych i dzielone z nimi, staje się *rzetelne* – w sensie uznania, że nie jest ono przypadkowe lub nieregularne, ponieważ inni są w stanie je powielać; *wiarygodne* – w sensie możliwości zweryfikowania go przez innych; *powszechne* – w sensie poczucia, że każdy może się odnieść do tego doświadczenia; oraz, w konsekwencji, *przewidywalne* – ze względu na to, że jest wspólne. Tak więc zaangażowanie w dialog o doświadczeniu rzeczywistości służy potwierdzeniu lub zaprzeczeniu odczuwanej realności tego doświadczenia – zarówno w danej chwili, jak i w przyszłości. Istotnie, można by postulować, że jeśli osoba zostanie skonfrontowana z doświadczeniem, które wydaje jej się niewiarygodne lub trudne do zaakceptowa-

nia z jakichś powodów, a było już kiedyś przez kogoś potwierdzone, to dana osoba może podjąć na nowo miniony dialog dotyczący danej sytuacji. W konsekwencji doświadczenie to staje się zarówno rzeczywiste, jak i sensowne.

Badania nad wiedzą interpersonalną wykazały, że zarówno świadome, jak i nieświadome bodźce mogą z powodzeniem zaktywizować określony schemat relacyjny. Uważamy, że poczucie podzielanej rzeczywistości może być aktywowane świadomie oraz nieświadomie. Na przykład plakietka z Elvisem na plecaku jednego ze studentów może natychmiast dać Jacobowi poczucie, że jego pogląd na życie jest bardziej zbliżony do poglądu tegoż studenta niż do innych studentów. Podobnie, rozszerzając to na wyniki prac Andersen i współautorów nad przeniesieniem, połączenie „skrzywionego” uśmiechu z charakterystycznym piskliwym śmiechem może milcząco wywołać u danego mężczyzny poczucie podzielania rzeczywistości z dziewczyną, poznaną właśnie na randce w ciemno, poprzez przywołanie jego własnego ja-w-relacji-do-jego-ukochanej-siostry przez ów uśmiech i śmiech.

Teoretycy przywiązania wskazują, że pierwsze próby stworzenia podzielanej rzeczywistości zaczynają się prawdopodobnie we wczesnym niemowlęctwie, a ich powodzenie może mieć znaczące konsekwencje w przyszłości. Fonagy (2001), czerpiąc z pracy Wilfreda Biona, podkreśla ważną rolę, jaką odgrywa rzeczywistość podzielana w najwcześniejszych latach życia danej osoby. Niemowlęta nie są w stanie samodzielnie radzić sobie ze zróżnicowanymi bodźcami w świecie i dlatego potrzebują innego ludzkiego umysłu, aby odbierać, rozumieć i przekształcać te wszechogarniające bodźce w znaczenie. Niepowodzenie w opanowaniu tych niepokojących uczuć uważa się za powód rozwinięcia przez niemowlę złożonych struktur obronnych. I odwrotnie, odzwierciedlanie niemowlęcych przykrości w sposób sugerujący, że wszelkie zjawiska są pod kontrolą, dają efekt w postaci zdolności niemowlęcia nie tylko do akceptowania i radzenia sobie z przykrymi uczuciami, ale ostatecznie także do internalizacji przekształcania trudnych do opanowania uczuć, co pozwala mu bardziej efektywnie radzić sobie z negatywnymi emocjami w przyszłości. W ten sposób, poprzez zapewnianie niemowląt, że zjawiska naprawdę istnieją i można sobie z nimi radzić, opiekun odnosi sukces w potwierdzeniu niemowlęcego wniosku o rzeczywistości. Zewnętrzny dialog leży u podstaw dialogu wewnętrznego, umożliwiając efektywne zarządzanie emocjami i bezpieczne przywiązanie. Zasadne wydaje się zatem założenie, że kiedy niemowlę zetknie się później z niepokojącymi zjawiskami jako nastolatek czy dorosły, zaangażuje się w dialog wewnętrzny ze swoim opiekunem, który pierwotnie pomagał ukoić jego przykre emocje.

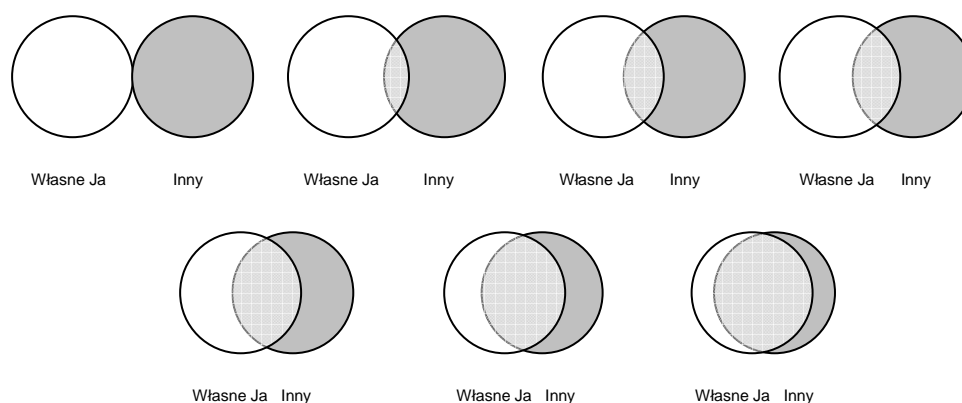
Wielu badaczy skupiało się na ujawnianiu emocji, które może być jedną z głównych metod uzyskania poczucia podzielanej rzeczywistości i poprawiania dobrostanu. Pennebaker i współautorzy na przykład zbadali związki pomiędzy ujawnianiem emocji a zdrowiem fizycznym i psychicznym. Ich badania wielokrotnie wykazały korzystne efekty ujawniania negatywnych zdarzeń – zarówno w przypadku rozmawiania o nich z drugą osobą, jak i pisania o nich. W jednym z badań (Pennebaker, Kiecolt-Glaser, Glaser, 1988) studenci, któ-

rzy pisali o osobistych traumatycznych przeżyciach przez dziesięć minut dziennie przez cztery kolejne dni, charakteryzowali się lepszym funkcjonowaniem układu immunologicznego, mniejszą liczbą wizyt w przychodniach i subiektywnych zmartwień niż studenci, którzy pisali na nieistotne tematy. Z kolei w innym badaniu (Richards i in., 2000) więźniowie psychiatrycznego zakładu karnego o zaostrzonym rygorze, którzy pisali o osobistych traumatycznych przeżyciach przez dwadzieścia minut dziennie, przez kolejne trzy dni rzadziej odwiedzali gabinet lekarski, niż zanim zaczęli pisać o swoich negatywnych doświadczeniach. Co ciekawe, wynik ten był szczególnie wyraźny w przypadku więźniów skazanych za przestępstwa seksualne. Mimo że Richards i współautorzy (2000) przyznają, iż nie potrafią znaleźć jednoznacznego wyjaśnienia tej prawidłowości, może być tak, że poprzez pisanie o swoich traumatycznych przeżyciach przestępcom seksualnym dano możliwość bycia zauważonym i rozumianym przez innych. Przestępcy seksualni są notorycznie spychani w więzieniach poza margines, gdyż są oni postrzegani bardziej negatywnie niż inni więźniowie zarówno przez więźniów skazanych za przestępstwa inne niż seksualne, jak i przez funkcjonariuszy więzienia. W związku z tym cierpią z powodu braku lub niewystarczającej liczby osób, którym mogą się zwierzyć. Poprzez skłonienie tych naznaczonych więźniów do pisania o swoich traumatycznych przeżyciach, badacze, jak się wydaje, zdołali wprowadzić możliwość zrozumienia przez innych doświadczeń tychże więźniów, co poprawiło ich samopoczucie na tyle, że obniżyło częstotliwość ich wizyt w gabinecie lekarskim.

Pomimo iż rzeczywistość podzielana wydaje się promować dobre samopoczucie na wiele różnych sposobów, być może największą korzyścią płynącą z niej jest jej rola w nadawaniu życiu sensu. Zasugerowano, iż jednym z podstawowych zagrożeń dla sensu życia jest niemożność pełnego uczestnictwa w doświadczeniach danej osoby przez innych (Yalom, 1980), co sugeruje, że wspomniana wcześniej „nieuchronność nieporozumień dialogowych” (Hermans, 2001) jest istotnie bardzo poważnym zjawiskiem. Co za tym idzie, można oczekiwać, że im mocniej dana osoba odczuwa, że inni dzielą jej sposób zapatrywania się na rzeczywistość, tym bardziej prawdopodobne jest, że ta właśnie osoba będzie czuła, że życie ma sens. Poza tym, zważywszy na ogólnie subiektywną naturę współdzielonej rzeczywistości, teoretycy przywiązania mogą sądzić, że największych korzyści z dzielenia rzeczywistości, włączając w to poczucie, że życie ma sens, będą doświadczały osoby umiejscowione w bezpiecznym kontekście; takim, w którym zaufanie, niezawodność i dostępność są ogólnie przyjętymi zasadami, gdzie możliwa jest otwartość poznawcza i tolerancja różnorodności innych osób i ich opinii (np. Mikulincer, Shaver, 2001).

Ostatnie badania w naszym laboratorium (Sakellaropoulo, Baldwin, 2005), wykorzystujące kwestionariusze samoopisowe dotyczące podzielanej rzeczywistości, bezpiecznego stylu przywiązania i znaczenia, sprawdzały tę możliwość. Studenci biorący udział w badaniu wypełniali standaryzowane testy bezpieczeństwa przywiązania i sensu życia, a także nowy test podziela-

nej rzeczywistości, zainspirowany skalą Zawartości Innych we Własnym Ja (Inclusion of Others in Self; Aron, Aron, Smollan, 1992), który sprawdzał stopień, w jakim para czuje się połączona ze sobą. W teście rzeczywistości podzielanej badani są proszeni o wskazanie pary stopniowo nakładających się kół, która najlepiej przedstawia to, w jakim stopniu dzielą swoją rzeczywistość z każdą z czterech wskazanych innych osób: rodziną, najlepszym przyjacielem, osobą, która jest uczestnikowi najbliższa, i przeciętną osobą (zob. rys. 1, s. 60). Wyniki wykazują, że uczestnicy, którzy deklarowali wysoki poziom podzielanej rzeczywistości z rodziną oraz wysoki poziom bezpiecznego stylu przywiązania, osiągnęli wysokie wyniki na skali sensu życia. Wyniki te sugerują więc, że poczucie sensu życia jest zakorzenione zarówno w bezpieczeństwie przywiązania, jak i w poczuciu, że czyjaś interpretacja rzeczywistości jest potwierdzana przez osoby znaczące.



Pomimo iż konieczne są dalsze badania pozwalające lepiej zrozumieć związki pomiędzy bezpieczeństwem, podzielaną rzeczywistością i sensem życia, możliwe jest, że przeświadczenie, iż życie jest sensowne, powstaje ze zdolności do poruszania się pomiędzy pozycjami dialogowymi, przy jednoczesnym odczuwaniu harmonii afektywnej, która w badaniach opisanych powyżej wyrażała się zarówno przez bezpieczeństwo przywiązania, jak i przez poznawczą spójność perspektyw, symbolizowaną przez poczucie podzielanej rzeczywistości. I odwrotnie, doświadczenie braku integracji emocjonalnej (tzn. niepewne przywiązanie) i/lub brak zrozumienia wśród głosów wewnętrznych (tzn. brak podzielanej rzeczywistości) może osłabić poczucie sensu życia.

UCZENIE SIĘ I MODYFIKACJA WIEDZY INTERPERSONALNEJ

Jak dotąd, podkreślaliśmy aktywizację ludzkich, mocno zakorzenionych struktur wiedzy społecznej; czyli tych sposobów myślenia, które często są ulokowane w przewidywaniach o zdarzeniach społecznych typu „jeśli-to”. Wydaje się oczywiste, że ludzie mają skłonność do uczenia się prostych skojarzeń w celu umożliwienia sobie zarządzania nieskończoną liczbą wrażeń i sytuacji w życiu. Podobnie jak w przypadku obserwacji Iwana Pawłowa – jego psy nauczyły się ślinić na dźwięk dzwonka, który był skojarzony z porą ich karmienia, ludzie również mają tendencję do przyswajania wielości skojarzeń, włączając w to kulenie się na dźwięk dentystycznego wiertła lub uczucie natychmiastowej radości, wywołane przez znajomy zapach świeżo upieczonych przez mamę ciasteczek. Ani proces uczenia się, ani wynikłe z niego skojarzenia nie zawsze są wyraźnie uświadomione przez jednostkę, niemniej jednak wywierają na nią trwałe i silny wpływ.

Proces uczenia się o świecie społecznym trwa przez cały czas i psychologicznie społeczni wykorzystali względną łatwość i automatyczność, z jaką ludzie są zdolni dokonywać skojarzeń, aby móc dalej badać funkcjonowanie wiedzy interpersonalnej. Możliwość modyfikowania tej wiedzy u danej jednostki wzbudziła zainteresowanie naukowców, zwłaszcza w badaniach, które są obiecujące w przypadku osób borykających się z problematycznymi schematami relacyjnymi, takimi jak niskie poczucie własnej wartości czy niepewny styl przywiązania. Podobnie jak inni badacze, na przykład Gilbert (2005, praca na temat Treningu Współczującego Umysłu – Compassionate Mind Training) zaczęliśmy badać możliwości zwiększenia chronicznej aktywizacji pozytywnych, akceptujących pozycji dialogowych ja.

Aktywizacja wywoływana

Wyniki kilku ostatnich badań sugerują, że poprzez proste, powtarzające się zadania jednostki mogą przełamać niesprzyjające schematy relacyjne schematami bardziej im sprzyjającymi. Na przykład w badaniach, znanych jako *aktywizacja wywoływana*, budowane jest proste skojarzenie pomiędzy warunkowym bodźcem, takim jak nowy dźwięk komputerowy, a bezwarunkowym bodźcem interpersonalnym, takim jak akceptacja przez innych. Później, w czasie rzekomo niepowiązanego zadania czy interwencji, dźwięk jest słyszalny w tle. Wywołuje to niepostrzeżenie wiele procesów poznawczych oraz zachowań i emocji, takich jak pozytywne odczucia lub większa pewność siebie. Zatem analogicznie jak w przypadku psa Pawłowa, którego apetyt był wywoływany poprzez zwykły dźwięk dzwonka, poczucie bycia akceptowaną danej osoby może być wywołane poprzez warunkowy dźwięk komputerowy, co z kolei sprzyja podniesieniu jej poczucia wartości.

Badania Baldwina i Maina (2001) nad lękami społecznymi u kobiet podkreślają opłacalność zmieniania lub przynajmniej łagodzenia takich ograniczających cech, jak lęk społeczny poprzez prostą rekonfigurację wiedzy inter-

personalnej. Studentki w trakcie badania zostały poddane warunkowaniu, tak aby stworzyć skojarzenie pomiędzy pewnym dźwiękiem a akceptacją społeczną oraz pomiędzy innym dźwiękiem a dezaprobatą społeczną. Następnie, podczas rozmowy z podstawionym, powściągliwym mężczyzną, w tle cały czas był odtwarzany jeden z dźwięków (co naukowcy wytłumaczyli jako część niepowiązanej z badaniem pracy komputera z tyłu pomieszczenia). Zgodnie z ideą wywoływanej aktywizacji, kobiety, które słyszały w tle warunkowy dźwięk akceptacji, doznawały bardziej pozytywnych, odprężających uczuć podczas interakcji niż kobiety wystawione na działanie warunkowego dźwięku dezaprobaty. Zauważył to także podstawiony mężczyzna. Efekt ten był widoczny zwłaszcza u chronicznie nieśmiałych kobiet, które czuły znacznie mniejszy lęk społeczny, gdy słyszały warunkowy dźwięk aprobaty podczas interakcji.

Warunkowanie poczucia własnej wartości

Inne badania sprawdzały istniejące powiązania nie nowe, wywołane sztucznymi bodźcami. Szczególne zainteresowanie wzbudziło ogólne skojarzenie, jakie niektóre osoby mają na swój temat a informacjami na temat społecznego odrzucenia (akceptacji), które – jak wcześniej wspomniano – jest uważane za podstawę poczucia niskiej własnej wartości. Jednym ze sposobów, w jaki dana osoba może być skłoniona do pozytywnych odczuć na własny temat, jest uwarunkowanie jej ja w taki sposób, aby było mocniej kojarzone z ogólnym pojęciem akceptacji.

Tym zagadnieniem zajęliśmy się ostatnio w naszym laboratorium (Baccus, Baldwin, Packer, 2004). Stworzyliśmy komputerowe zadanie warunkowania poczucia własnej wartości, którego celem było podkreślenie pozytywnych, akceptujących skojarzeń z własnym ja. Uczestnicy eksperymentu najpierw wprowadzili takie istotne informacje o sobie, jak imię, data urodzenia, miejsce zamieszkania. Następnie rozpoczęli oni komputerową grę, która polegała na klikaniu – tak szybko, jak to możliwe – w miejscu pojawiania się słowa w jednym z czterech kwadratów na ekranie. Każdy z „klikniętych” wyrazów zniknął, a w jego miejscu na chwilę pojawiał się obrazek. W warunkach eksperymentalnych, za każdym razem, gdy pojawiło się słowo związane z uczestnikiem (np. jego imię), było ono zastępowane obrazkiem uśmiechniętej, akceptującej twarzy. Wyniki tego badania ukazały, że podczas wykonywania przez około pięć minut zadania uczestnicy w warunkach eksperymentalnych odczuli większą poprawę utajonego (nieświadomego) poczucia własnej wartości niż osoby wykonujące zadanie, w którym informacje odnoszące się do nich były losowo zastępowane rysunkami niezadowolonej, neutralnej lub uśmiechniętej twarzy. Ponadto ci, którzy podchodzili do badania z niskim poczuciem własnej wartości i którzy wykonali zadanie warunkowania poczucia własnej wartości, stwierdzali niższy poziom agresywnych myśli i uczuć niż badani w warunkach kontrolnych. Wyniki te ukazują możliwości, jakie stwarza proste zadanie warunkowania dla polepszenia najbardziej podstawowych, nieświadomych i automatycznych odczuć danej osoby na swój własny temat. Uwiarygodnia to hipotezę, zgodnie z którą poczucie własnej wartości jest zakorzenione w wie-

dzy interpersonalnej. Jeśli – jak sugerowaliśmy wcześniej w tym artykule – niezależne pozycje Ja będą miały swój poziom poczucia własnej wartości (na przykład Jacobowe ja-w-relacji-z-matką o wysokim poczuciu własnej wartości i jednocześnie jego ja-w-relacji-z-bratem o niskim poczuciu własnej wartości), to użyteczne może się okazać zidentyfikowanie tych pozycji Ja, którym wydaje się brakować poczucia własnej wartości, i skupienie się na tych konkretnych postawach podczas wykorzystywania warunkującej poczucie własnej wartości techniki.

Ćwiczenie uwagi. Jak się ostatnio okazało, system uwagi, odpowiedzialny za aktywizację wiedzy interpersonalnej, może być modyfikowany sam w sobie. Przypomnijmy, że osoby o niskim poczuciu własnej wartości wykazują niszczącą tendencję do skupiania uwagi na informacjach o braku akceptacji. Aby odwołać się do tej niefortunnej formy wiedzy interpersonalnej, przedsięwzięliśmy próby zmodyfikowania tendencji skupiania uwagi jednostki na pewnych rodzajach informacji społecznych.

W naszym laboratorium (Dandeneau, Baldwin, 2004) zostało przygotowane komputerowe zadanie, polegające na szybkim odszukiwaniu uśmiechniętej twarzy na matrycy z piętnastoma twarzami o zmarszczonych brwiach. Aby wykonać zadanie tak szybko i skutecznie jak to możliwe, uczestnicy musieli szybko nauczyć się ignorowania lub powstrzymywania uczucia odrzucenia i szukania akceptacji. Wyniki badań z wykorzystaniem tego zadania ukazały duży wpływ, jaki miało ono na osoby o niskim poczuciu własnej wartości. Osoby, które wykonały eksperymentalne zadanie z matrycą, wykazały słabszą tendencję do odczuwania odrzucenia niż grupa kontrolna. Takie proste, powtarzalne ćwiczenie, jak uczenie się ignorowania twarzy o zmarszczonych brwiach podczas poszukiwania jednej uśmiechniętej twarzy, może więc zmodyfikować wzorce aktywacji u jednostki, obniżając jej tendencję do skupiania uwagi na społecznych informacjach braku akceptacji.

Podsumowując, istnieje obecnie kilka technik służących do modyfikowania wiedzy interpersonalnej, która jest aktywowana w umyśle jednostki. Każda z omówionych technik jest prosta w konstrukcji i w użyciu oraz – jak się wydaje – mają one dość znaczący wpływ na samoocenę, emocje i interakcje interpersonalne.

WNIOSKI

Uważamy, że w celu lepszego zrozumienia poznania interpersonalnego, jak i dla dalszego rozwoju nauk dialogowych badacze powinni starać się włączyć podstawowe zasady jednego obszaru do drugiego. Choć w ostatniej dekadzie badania nad poznaniem interpersonalnym znacznie się rozwinęły, pozostaje jeszcze wiele do zrobienia. Pomimo że dialog jest zasadniczym komponentem własnego ja i tożsamości, to nadal w gruncie rzeczy brakuje elementu dialogowego w poznaniu interpersonalnym. W istocie większość zmiennych zależnych w badaniach, które omówiliśmy w tym artykule, ma naturę niedialogową (np. afekt, poczucie własnej wartości). Z drugiej jednak strony, nauki dialogo-

we – nadal jeszcze stosunkowo młode – mogą czerpać wielkie korzyści z metod i odkryć znanych już w literaturze na temat poznania interpersonalnego. Zważywszy na przykład na możliwość aktywowania lub poprzedzania określonego relacyjnego własnego ja czy też pozycji Ja, na co wielokrotnie wskazywaliśmy zarówno my, jak i inni badacze, bardzo interesujące mogłoby się okazać zbadanie rezultatów, do których prowadzi aktywizacja wielu, zwłaszcza sprzecznych, relacyjnych ja czy też pozycji Ja.

Taką konstrukcję eksperymentu można by uzyskać na różne sposoby, włączając w nie mechanizm przeniesienia. Na przykład można by prezentować uczestnikom opis nowej osoby, zawierający elementy charakterystyk innych osób – zarazem lubianych, jak i nielubianych. Łączenie w ten sposób zasad poznania interpersonalnego z zasadami nauki dialogowej sprzyja z pewnością dalszemu rozwojowi obydwu dziedzin.

BIBLIOGRAFIA

- Andersen, S. M., Cole, S. W. (1990). "Do I know you?": The role of significant others in general social perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 3, 83-399.
- Andersen, S. M., Reznik, I., Manzella, L. M. (1996). Eliciting facial affect, motivation, and expectancies in transference: Significant-other representations in social relations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1108-1129.
- Aron, A., Aron, E. N., Smollan, D. (1992). Inclusion of Other in the Self Scale and the structure of interpersonal closeness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 596-612.
- Ayduk, O., Downey, G., Testa, A., Yen, Y., Shoda, Y. (1999). Does rejection elicit hostility in rejection sensitive women? *Social Cognition*, 17, 245-271.
- Baccus, J. R., Baldwin, M. W., Packer, D. J. (2004). Increasing implicit self-esteem through classical conditioning. *Psychological Science*, 15, 498-502.
- Baldwin, M. W. (1992). Relational schemas and the processing of social information. *Psychological Bulletin*, 112, 461-484.
- Baldwin, M. W. (ed.) (2005). *Interpersonal cognition*. New York: The Guilford Press.
- Baldwin, M. W., Carrell, S. E., Lopez, D. F. (1990). Priming relationship schemas: My advisor and the pope are watching me from the back of my mind. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 435-454.
- Baldwin, M. W., Fehr, B., Keedian, E., Seidel, M., Thomson, D. W. (1993). An exploration of the relational schemata underlying attachment styles: Self-report and lexical decision approaches. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 746-754.
- Baldwin, M. W., Keelan, J. P. R. (1999). Interpersonal expectations as a function of self-esteem and sex. *Journal of Social and Personal Relationships*, 16, 6, 822-833.
- Baldwin, M. W., Main, K. J. (2001). Social anxiety and the cued activation of relational knowledge. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 12, 1637-1647.
- Berger, P. L., Luckmann, T. (1966). *The social construction of reality: A treatise in the sociology of knowledge*. Garden City, NJ: Doubleday & Co.

- Barresi, J. (2002). From "the thought is the thinker" to "the voice is the speaker": William James and the dialogical self. *Theory and Psychology*, 12, 237-250.
- Bowlby, J. (1969). *Attachment and loss: Attachment*. New York: Basic Books.
- Curtis, R. C., Miller, K. (1986). Believing another likes or dislikes you: Behaviors making the beliefs come true. *Journal of Personality & Social Psychology*, 51, 284-290.
- Dandeneau, S. D., Baldwin, M. W. (2004). The inhibition of socially rejection information among people with high versus low self-esteem: The role of attentional bias and the effects of bias reduction training. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 23, 4, 584-602.
- Fonagy, P. (2001). *Attachment theory and psychoanalysis*. New York: Other Press.
- Gilbert, P. (1989). *Human nature and suffering*. Hove: Lawrence Erlbaum Associates, Ltd.
- Gilbert, P. (ed.) (2005). *Compassion: Conceptualisations, research, and use in psychotherapy*. London: Brunner-Routledge.
- Glassman, N. S., Andersen, S. M. (1999). Activating transference without consciousness: Using significant-other representations to go beyond what is subliminally given. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1146-1162.
- Hardin, C. D., Higgins, E. T. (1996). Shared reality: How social verification makes the subjective objective. [W:] E. T. Higgins, R. M. Sorrentino (eds.), *Handbook of motivation and cognition: The interpersonal context* (vol. 3). New York: Guilford.
- Hermans, H. J. M. (1996). Voicing the self: From information processing to dialogical interchange. *Psychological Bulletin*, 119, 31-50.
- Hermans, H. J. M. (2001). The dialogical self: Toward a theory of personal and cultural positioning. *Culture & Psychology*, 7, 243-281.
- Hermans, H. J. M. (2005). Self as society: The dynamics of interchange and power. [W:] M. W. Baldwin (ed.), *Interpersonal cognition* (s. 388-411). New York: Guilford Press.
- Hermans, H. J. M., Kempen, H. J. G. (1993). *The dialogical self: Meaning as movement*. San Diego, CA: Academic Press.
- James, W. (1890). *The principles of psychology* (vol. 1). Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Josephs, I. E. (2002). "The Hopi in me": The construction of a voice in the dialogical self from a cultural psychological perspective. *Theory and Psychology*, 12, 161-173.
- Kunda, Z. (1999). *Social cognition: Making sense of people*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Lakey, B., Scoboria, A. (2005). The relational contribution of trait and social influences to the links among perceived social support, affect, and self-esteem. *Journal of Personality*, 73, 361-388.
- Leary, M. R., Tambor, E. S., Terdal, S. K., Downs, D. L. (1995). Self-esteem as an interpersonal monitor: The sociometer hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 518-530.
- Mikulincer, M. (1998). Adult attachment style and affect regulation: Strategic variations in self-appraisals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 420-435.

- Mikulincer, M., Florian, V. (1998). The relationship between adult attachment styles and emotional and cognitive reactions to stressful events. [W:] J. A. Simpson, W. S. Rholes (eds.), *Attachment theory and close relationships* (s. 143-165). New York: Guilford Press.
- Mikulincer, M., Gillath, O., Halevy, V., Avihou, N., Avidan, S., Eshkoli, N. (2001). Attachment theory and reactions to others' needs: Evidence that activation of the sense of attachment security promotes empathic responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1205-1224.
- Mikulincer, M., Shaver, P. R. (2001). Attachment theory and intergroup bias: Evidence that priming the secure base schema attenuates negative reactions to outgroups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 97-115.
- Pennebaker, J. W., Kiecolt-Glaser, J., Glaser, R. (1988). Disclosure of traumas and immune function: Health implications for psychotherapy. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 56, 239-245.
- Richards, J. M., Beal, W. E., Seagal, J., Pennebaker, J. W. (2000). The effects of disclosure of traumatic events on illness behavior among psychiatric prison inmates. *Journal of Abnormal Psychology*, 109, 156-160.
- Sakellaropoulo, M., Baldwin, M. W. (2005). Getting a secure grip on reality: Shared reality, attachment security, and meaning in life (mps).
- Yalom, I. D. (1980). *Existential psychotherapy*. New York: Basic Books.