

Powrót do pojęcia „siły woli” w teorii podejmowania decyzji

Tadeusz Tyszka*
Akademia Leona Koźmińskiego

THE COMEBACK TO THE NOTION OF WILLPOWER TO DECISION THEORY

Abstract. Early researchers in decision making theory assumed that what is directly available for research is decision-makers preferences as expressed in choices. How people experience the pleasure and pain related to the consequences of their decision was of no interest to them. This resulted in complete neglect of the issue of willpower in decision theory. However, research on consumer decision making and decision with discounted consequences began, step by step, to include the notion of willpower. Such research is focused on decisions, where the decision maker engages in an effort to suppress actions that lead to immediate gratification but are unfavorable in the long run. This line of research returns to the old problems of the psychology of will. Questions are posed concerning (1) whether willpower is a finite amount that becomes depleted as one uses it, (2) whether it is a general disposition that can be shaped, etc. What is interesting is that these questions used to be Mieczysław Kreutz's topics of interest and the issues of controversies that he was involved in.

W zapoczątkowanej na gruncie ekonomii teorii decyzji pojęcie „woli”, i w szczególności „silnej woli”, w ogóle przestało się pojawiać. Nie mieściło się w tej teorii. Twórcy teorii decyzji zaczęli całą teorię od pojęcia „preferencji” decydenta. Zakładali, że tym, co jest bezpośrednio dostępne badaczowi, są wyrażone w wyborach preferencje decydenta. Świadomie rezygnowali z rozważań, jak ludzie odczuwają przyjemności i przykrości związane z konsekwencjami podejmowanych decyzji. Luce i Raiffa (1964) w jednym z najważniejszych w drugiej połowie XX wieku podręczników teorii decyzji *Gry i decyzje* pisali:

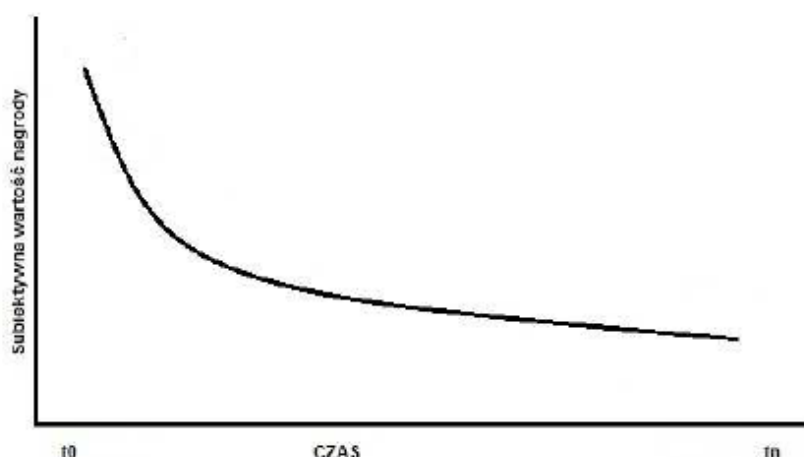
Nie chcemy mówić, że indywiduum przedkładało A ponad B, ponieważ A ma wyższą użyteczność; jest raczej tak, że ponieważ indywiduum przedkłada A nad B, więc A otrzymuje wyższą użyteczność (s. 30).

* Adres do korespondencji: Tadeusz Tyszka, Akademia Leona Koźmińskiego, ul. Jagiellońska 57/59, 03-301 Warszawa; e-mail: ttyszka@kozminski.edu

Jeżeli zatem preferencje jednostki wyznaczają jej decyzję, to nie ma tu miejsca na „wolę”. A jednak z czasem zaczęły pojawiać się pewne kłopoty związane z pojęciem preferencji. Najpierw w odniesieniu do tzw. wyborów międzyokresowych. Oto palacz papierosów postanawia, że rzuca palenie. Tym samym ujawnia, że woli niepalenie od palenia. Ale w pewnym momencie ulega pokusie i zapala papierosa, ujawniając w ten sposób, że woli palenie od niepalenia. Które jego preferencje są w tej sytuacji prawdziwe: palenie czy niepalenie?

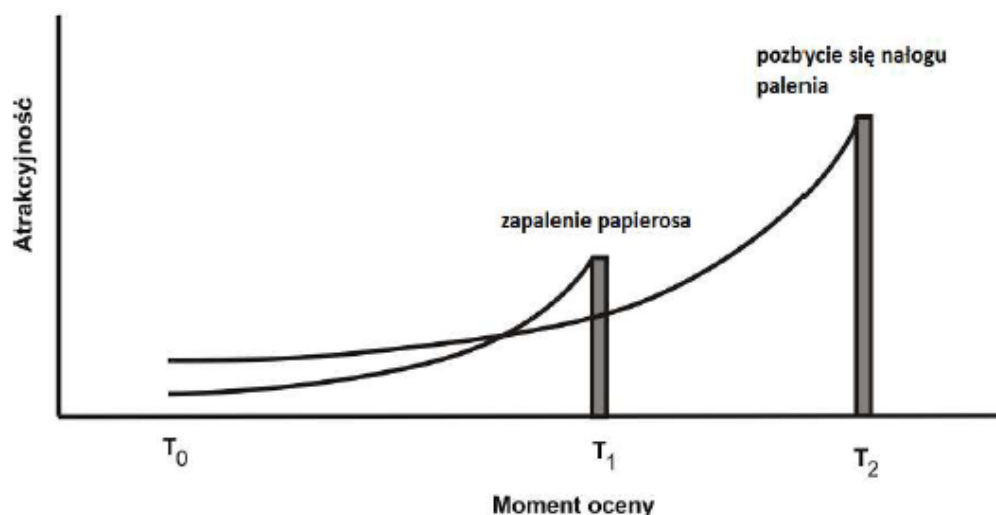
DECYZJE O ODROZONYCH PREFERENCJACH

W codziennym języku zachowanie takie jak opisanego palacza tłumaczymy sobie w ten sposób, że palacz podlegał działaniu pokusy i uległ tej pokusie. W języku teorii decyzji trzeba powiedzieć, że w różnych momentach palacz miał różne preferencje. W jaki sposób dochodzi tu do zmiany preferencji? Ainslie (1975) wyjaśnia to zjawisko (ulegania pokusie, niedotrzymywania wcześniejszych postanowień) poprzez specyficzny kształt funkcji dyskontowania przyszłych nagród. Badania pokazują, że ludzie (ale także zwierzęta) przejawiają skłonność do wybierania mniejszej, ale natychmiastowej nagrody w konfrontacji z nagrodą większą, ale oddaloną w czasie. Preferencja ta sugeruje istnienie specjalnej funkcji dyskontowej, wyrażającej obniżanie subiektywnej wartości nagrody w miarę jak nagroda ta oddala się w czasie (*rodzaj subiektywnego oprocentowania nagrody przesuniętej w czasie*). Píše o tym, na przykład, Richard Thaler w artykule poświęconym postaci Fishera. Z licznych badań (m.in. Ostaszewski, 2007) wynika, że zarówno u zwierząt, jak i u ludzi funkcja dyskontowa ma kształt hiperboliczny, jak to ukazuje rysunek 1.



Rysunek 1. Funkcja dyskontowa nagrody odroczonej w czasie

Ainslie (1975) pokazał, że hiperboliczny kształt funkcji dyskontowej tłumaczy zjawisko odwracania się preferencji (ulegania pokusie). Rzeczywiście, jak ukazuje rysunek 2, palacz w chwili T_0 może ocenić, że woli uwolnić się od nałogu palenia niż odczuć przyjemność zapalenia papierosa. Jednak w chwili T_1 potrzeba zapalenia papierosa może tak bardzo zyskać na atrakcyjności, iż przewyższy atrakcyjność potrzeby uwolnienia się od nałogu palenia.



Rysunek 2. Hiperboliczne funkcje dyskontowe dla większej nagrody *uwolnienie się od nałogu palenia* i nagrody *mniejszej zapalenie papierosa*

SIŁA WOLI JAKO WYSIŁEK POZWALAJĄCY PRZEWYCIĘŻAĆ INSTYNKTOWNE PRAGNIENIA

Niepodtrzymywanie wcześniejszych postanowień to jedno ze zjawisk, dla którego wyjaśnienia zaczęto wykorzystywać pojęcie „siły woli”. Drugą dziedziną, gdzie pojęcie to zaczęło się pojawiać, są badania konsumenckie, w których obserwuje się zjawisko impulsywnych zakupów, których następnie konsument żałuje (np. Hoch, Loewenstein, 1991; Baba, Fedorikhin, 1999). W tym przypadku konsument (a szerzej – decydent) podejmuje starania, żeby się powstrzymać przed nadmiernym lub natychmiastowym kupowaniem. Podobnie konsument może starać się powstrzymać się od jedzenia smacznych, ale niezdrowych potraw itp. Ogólnie możemy powiedzieć, że w przypadkach tych decydent podejmuje starania mające na celu przewyciężenie instynktownych pragnień domagających się natychmiastowego zaspokojenia. Poza wspomnianą wcześniej okolicznością bliskości czasowej, przewyciężenie instynktownych pragnień może zależeć od innych czynników, np. od bliskości fizycznej pożądanego obiektu (stąd na zakupy impulsywne może wpływać roz-

mieszczenie produktów w sklepie). Co ciekawe, znaczenie samokontroli czy siły woli pojawiały się już w klasycznych tekstach ekonomicznych. Jak pisze o tym Thaler (1997), rozważania na temat niecierpliwości i jej potencjalnych determinant prowadził już Fisher, jeden z pionierów neoklasycznej ekonomii.

Jak zauważa Loewenstein (2000), motywacja przeciwstawiania się instynktownym pragnieniom w tego rodzaju sytuacjach pozostaje w jawnej niezgodzie z motywacją służącą redukowaniu (zaspokajaniu) powstających pragnień. Uruchamiana w tych sytuacjach motywacja ma służyć przewyciężaniu, a nie zaspokajaniu pragnień: powstrzymać się od jedzenia, picia, palenia itd.

Uwaga Loewensteina jest w istocie powtórzeniem spostrzeżenia Miecysława Kreutza, który w artykule „Zarys ramowej teorii woli” z 1935 r. pisał:

Mamy zatem w mechanizmie ruchów dowolnych [rozumianych tu jako decyzje – T. T.] dwa odrębne urządzenia, mianowicie urządzenie wywołujące i urządzenie hamujące. Impuls określa zarówno moment wystąpienia ruchu, jak też, choć tylko z grubsza, i jego jakość, zakaz zaś sam niczego nie określa, nie dopuszcza tylko do wykonania jakiegoś ruchu (s. 329).

Jeżeli „siłę woli” określimy jako zdolność przewyciężania pojawiających się instynktownych pragnień, to rodzi się kilka interesujących pytań. Po pierwsze, można postawić pytanie, czy jest to wielkość w jakiś sposób ograniczona. Odpowiedź wydaje się oczywista i pozytywna. Na przykład ludzie są zdolni znosić ból, ale tylko w pewnych granicach. Potrafią przecież przeciwstawić się chęci unikania bólu i znosić tortury. W miarę jednak nasilania się bólu, większość torturowanych (choć nie wszyscy) załamuje się. Pokazują to choćby drastyczne przypadki torturowania czarownic w średniowieczu czy tzw. wrogów ludu w komunizmie. W miarę jak tortury się zaostrzały, większość torturowanych przyznawała się do zarzucanych im praktyk.

Druga interesująca kwestia dotyczy tego, czy siła woli jest zasobem wyczerpywalnym, tj. czy użycie jej w jednym zadaniu ogranicza możliwość jej użycia w następnym zadaniu. Serię badań na ten temat przeprowadzili Baumeister, Muraven i ich współpracownicy (Baumeister, Tierney, 2011; Muraven, Baumeister, 2000). Opisali zjawisko zwane wyczerpywaniem ego (*ego depletion effect*): wykorzystując samokontrolę albo siłę woli w jakiejś sytuacji, zmniejszamy bezpośrednio po tym wysiłku możliwość wykorzystania tej zdolności w następnym zadaniu. Pouczający przykład stanowi następujący „eksperyment rzodkiewkowy”. Do laboratorium przychodziły względnie głodne osoby (studenci), przed którymi stawiano talerze zawierające ciepłe bułeczki, kawalki czekolady i pęczek rzodkiewek. Niektórym studentom proponowano bułeczki lub czekoladę, a innym rzodkiewki. Aby zwiększyć pokusę, eksperymentator opuszczał pomieszczenie i podglądał zachowanie badanych. Studenci, którym zaoferowano rzodkiewki, przejawiali zainteresowanie bułeczkami lub czekoladą (wpatrywali się w nie, dotykali), ale powstrzymywali się od jedzenia zakazanych potraw. W drugiej fazie studentom dawano zadanie, polegające na tworzeniu geometrycznych układanek z zadanych elementów

(zdania były w istocie nierozwiązywalne). Mierzono, jak długo studenci będą usiłowali rozwiązywać tego rodzaju zadania. Okazało się, że ci, którym wcześniej zaoferowano rzodkiewki i musieli się powstrzymać przed zjedzeniem bułeczki lub czekolady, byli mniej wytrwali przy próbie rozwiązywania geometrycznych układanek, niż ci, którzy wcześniej nie musieli kontrolować swoich pragnień.

W innym badaniu osoby, które najpierw miały kontrolować ekspresję swoich emocji (żeby nie śmiać się podczas oglądania komicznego filmu), osiągały następnie gorsze wyniki w układaniu anagramów, niż ci, którzy wcześniej nie byli poddawani próbie samokontroli. Pierwsi układali średnio 4,94 anagramy, a drudzy 7,29 anagramów.

O ile sam fakt wyczerpywania się zasobów siły woli jest dobrze udokumentowany, to nie do końca wiadomo, jaka powinna być interpretacja tego faktu. Znane są różne czynniki moderujące zjawisko wyczerpywania się zasobów. Na przykład Muraven i Slessareva (2003) wykazali, że wyczerpywanie się zasobów ma miejsce tylko wtedy, gdy motywacja do podtrzymania działania nie jest zbyt wysoka, kiedy natomiast się ją zwiększy, efekt wyczerpywania się zasobów siły woli zanika. Oznacza to, że zjawisko uszczuplania ego jest, przynajmniej częściowo, wynikiem utraty motywacji. Po wysiłku samokontroli w jednym zadaniu osoba nie ma chęci poddania się następnemu wysiłkowi, choć jest w stanie go podjąć, jeżeli zostanie do tego mocno zmotywowana.

Jeszcze inna kwestia odnosząca się do siły woli dotyczy tego, czy ludzie trafnie ją u siebie oceniają. Odpowiedź na to pytanie jest raczej negatywna. Na ogół ludzie przeceniają siłę swojej woli. Wynika to aż z dwóch źródeł: (1) niedoceniań siły przyszłych instynktownych pragnień, (2) przeceniania swoich zasobów. Istotnie, jak ukazują liczne badania, ludzie nie doceniają siły motywacji, utrudniając samokontrolę w stanach głodu, złości, podniecenia seksualnego itp. (Loewenstein, O'Donoghue, Rabin, 2003). Gdy chodzi o przecenianie zasobów swojej siły woli, to m.in. nie uświadamiamy sobie, że podlegamy opisanej wyżej słabości wyczerpywania się zasobów przy opieraniu się silnym pragnieniom. Wydaje się nam, że potrafimy oprzeć się pokusom. Lepiej swoje ograniczenia w tym zakresie znali pustelnicy i asceci. Oto prosta ilustracja z Księgi Starców (1983):

Abba Izydor poszedł kiedyś do abba Teofila, arcybiskupa Aleksandrii; a kiedy wrócił do Sketis, pytali go bracia: „Co tam w mieście?” Odpowiedział: „Zaiste, bracia, nie widziałem tam żadnej ludzkiej twarzy, tylko samego arcybiskupa”. Słyszając to, przestraszyli się i pytali: „Czy jakaś plaga dotknęła ich, abba?” On odrzekł: „Ależ nie! tylko nie dałem się zwyciężyć pokusie spojrzenia na kogokolwiek”. Słyszając to, zdumiali się i utwierdzili się w postanowieniu pilnowania swych oczu przed rozproszeniem (s. 175).

SIŁA WOLI I SAMOKONTROLA

Współcześnie, kiedy mówi się o przewycięzaniu pojawiających się instynktownych pragnień, to badacze odwołują się częściej do pojęcia „samokontroli” niż do pojęcia „siły woli”. Pojęcia te są też często używane zamiennie. Warto jednak zauważyć, że można odróżnić dwa rodzaje taktyk służących do przewycięzania instynktownych pragnień. Jedne taktyki opierają się na unikaniu sytuacji pokusy (picia alkoholu, uprawiania nieakceptowanego seksu itd.). Taktyką tego rodzaju jest m.in. ograniczanie sobie możliwości wyboru. Nosi ona nazwę samozobowiązania (*precommitment*). Na przykład nałogowi hazardziści dobrowolnie podpisują z kasynem umowę o zakazie wpuszczania ich na teren obiektu. Osoby otyłe płacą za zamontowanie w lodówkach mechanizmu szyfrującego, który przez określony czas uniemożliwia im korzystanie z zawartości lodówki. Klasycznym literackim jej opisem jest historia Ulissesa, który chcąc uniknąć niebezpieczeństwa ze strony Syren, kazał się przywiązać do masztu i wydał polecenie swoim sługom, by pod żadnym pozorem nie słuchali jego przyszłych poleceń do czasu, kiedy miną niebezpieczną wyspę. Podjął środki w postaci ograniczenia sobie możliwości wyboru, dzięki czemu był w stanie nie ulec pokusie. Taktyka tego rodzaju opisywana jest jako taktyka samokontroli.

Inną taktyką samokontroli jest ograniczenie sobie dopływu „kuszącej” informacji: łatwiej unikać pokus, gdy są dostępne w mniejszej ilości albo gdy wizualnie wydają się mniej atrakcyjne itd. To dlatego w Średniowieczu osoby zainteresowane ascezą szeroko praktykowały uciekanie na pustynię, aby w ten sposób odciąć sobie dopływ prowadzącej do grzechu informacji. A współcześnie osobie mającej problem z kupowaniem niepotrzebnych rzeczy radzi się, aby nie oglądała reklam telewizyjnych i unikała centrów handlowych.

Mówiąc ogólnie, specyfiką typowych taktyk samokontroli jest to, że zakłada się w nich, iż jednostka w zasadzie nie jest w stanie powstrzymać się od działania zgodnego z instynktownymi pragnieniami. Dlatego powinna unikać sytuacji pokusy albo zamknąć sobie możliwość przyszłego wyboru itp.

W przeciwieństwie do taktyk samokontroli, opartych na unikaniu sytuacji pokusy, pojęcie i taktyki „siły woli” odwołują się do zmiany preferencji decydenta. Chodzi o to, żeby decydent zmienił swoje upodobania. Dodajmy, że chodzi przy tym o świadomą zmianę preferencji. Do zmian preferencji może bowiem dochodzić także na drodze nieświadomej. Klasycznym przykładem jest efekt kwaśnych winogron, ilustrowany bajką La Fontaine’a, w której zgłodniały lis zobaczył rosnące wysoko winogrona. Skoczył więc, żeby je zerwać, ale ich nie dosięgnął i wtedy skonstatował, że są kwaśne. Wiadomo, że podobnie jak lis z bajki La Fontaine’a ludzie nierzadko dopasowują swoje pragnienia (preferencje) do przekonań – obniżają atrakcyjność alternatyw niedostępnych. Tego rodzaju zmiana preferencji jest zwykle nieświadoma. W przeciwieństwie do tego przypadku, taktyki związane z „siłą woli” odwołują się do świadomej zmiany preferencji decydenta. Tradycyjnie nazywano to kształtowaniem charakteru. Aby w przyszłości rozkoszować się muzyką klasyczną, ktoś „z zaciśniętymi zębami” słucha tej muzyki, choć wolałby na bieżąco słuchać muzyki

rozrywkowej. Rodzice, poprzez ciągle zwiększane wymagania, starają się ćwiczyć dzieci w wytrwałości w dążeniu do trudnych celów itd.

Praktyki tego rodzaju są dobrze znane wśród ascetów, którzy poddają się bardziej lub mniej radykalnym wyrzeczeniom i ograniczaniom w doznawaniu przyjemności (np. odnośnie do jedzenia, snu itd.) w celu osiągnięcia duchowej doskonałości. Były też stosowane w niektórych zakładach wychowawczych, które wśród celów swojej działalności *explicite* formułowały kształcenie charakteru wychowanków. Kilka tego rodzaju szkół, które zyskały renomę w międzywojennej Polsce, wymienia w swojej książce *Porozmawiajmy o woli* Zieliński (2001). Jedną z nich była szkoła założona przez Tadeusza Łopuszańskiego w Rydzynie, gdzie jako cele wychowawcze stawiano walkę z kłamstwem (w szczególności ze ściąganiem szkolnym), ale też ogromną wagę przykładano do wychowania fizycznego. Inną tego rodzaju szkołą był Zakład Naukowo-Wychowawczy Ojców Jezuitów w Chyrowie, gdzie obowiązywał ścisły, „jezuicki” rygor i gdzie przykładano wagę do pilności w nauce i oczywiście do wychowania religijno-moralnego.

Pojawia się poważny problem, jak na gruncie teorii decyzji opisać tego rodzaju dążenia i działania. Zakładając, że źródłem wyborów jednostki są jej preferencje, trzeba by przyjąć, że decydent korzysta z dwóch różnych źródeł preferencji. Jedno źródło to pojawiające się instynktowne pragnienia, takie jak głód, potrzeba seksualna albo chęć uniknięcia bólu itd. Drugim źródłem są dalekowzroczne plany, przynoszące w przyszłości jednostce większą użyteczność. Można je nazwać metapreferencjami. W tym sensie Thaler i Shefrin (1981) mówią o istnieniu w jednostce dwóch decydentów: dalekowzrocznego planisty i krótkowzrocznego, impulsywnego wykonawcy. Autorzy (ekonomiści) tłumaczą w ten sposób, dlaczego gdy dochód człowieka wzrasta, nie wydaje on go w całości na bieżącą konsumpcję, czego chciałby „wykonawca”, ale potrafi odkładać część dochodu na czas, kiedy będzie zarabiał mniej, do czego dąży „planista” (i co zakłada ekonomiczna teoria tzw. Hipoteza Cyklu Życia). Przypomina to naturalnie freudowskie rozróżnienie między *id* i *ego*. W obu przypadkach zakłada się istnienie u człowieka dwu różnych centrów motywacyjnych. Pisał też o tym Mieczysław Kreutz w swoim artykule z roku 1935:

Działanie tego urządzenia [hamującego – T. T.] najlepiej można obserwować wtedy, gdy człowiek celowo powstrzymuje się od wykonywania jakichś ruchów. Np. gdy ktoś przyzwyczajony do palenia tytoniu chce się ze względów higienicznych od palenia powstrzymać. Wówczas występują impulsy zupełnie wyraźnie odczuwane, jednakże zakaz wewnętrzny nie dopuszcza do ich realizacji i powstaje wtedy coś, co dawniej określano niekiedy terminem „walka motywów”; jednakże nie ścierają się wtedy ze sobą jakieś zjawiska jednego i tego samego rodzaju, lecz z jednej strony występują impulsy, które wyraźnie określają jedną tylko jakość ruchów, z drugiej zaś strony występuje zakaz, który sam nie określa bynajmniej żadnego ruchu, nie determinuje niczego pozytywnego, lecz tylko nie dopuszcza do wykonania danego ruchu. Przebieg tej walki jest często bardzo interesujący. Impulsy, mówiąc obrazowo, nie przypuszczają ataku frontowego, skierowanego bezpośrednio na przeszkodę, lecz działają niejako drogą okrężną, starając się wzbudzić w nas przekonanie, że zakaz jest nieuzasadniony, nieracjonalny, że przecież wypalenie jednego

papierosa nie może zdrowiu przynieść większej szkody, że to powstrzymywanie się przeszkadza w pracy, która jest ważniejsza itp. Następuje wówczas jak gdyby rozszczepienie świadomości na dwie, dysputujące ze sobą części i to trwa tak długo, dopóki człowiek, niby to przekonany, sam dobrowolnie zakazu nie cofnie (s. 330).

Proces „walka motywów”, opisywany przez Kreutza w ujęciu teoriodecyzyjnym, Montgomery opisał (1983) jako poszukiwanie przez decydenta tzw. struktury dominującej, czyli takiej struktury problemu decyzyjnego, w której jedna z alternatyw będzie wyglądała na zdecydowanie lepszą od pozostałych. Może to się dokonywać za pomocą takich operacji, jak negocjowanie albo obniżenie wad pożądanego rozwiązania, wyolbrzymianie wad alternatywy przeciwnej (np. palacz, który wbrew wcześniejszej decyzji chce się wycofać z walki z nałogiem palenia, może wyolbrzymiać wady rzucenia palenia – nerwowość, przybieranie na wadze itp.). Operacje tego rodzaju upraszczają i ułatwiają proces podejmowania decyzji (Tyszka, 1989).

CZY ISTNIEJE OGÓLNA JEDNOLITA DYSPOZYCJA „SIŁY WOLI” I CZY MOŻNA JĄ KSZTAŁCIĆ?

Kwestią dyskutowaną przez dawnych psychologów było pytanie, czy istnieje ogólna jednolita dyspozycja, którą można nazwać „siłą woli”. Spory na ten temat są bardzo stare. Jak to jednak zauważyli Baumeister i Tierney (2011), autorzy książki o charakterystycznym tytule *Willpower: Rediscovering the greatest human strength*, po drugiej wojnie światowej rozważania nad wolą praktycznie zanikły w psychologii. Ostatnio zaczęto jednak wracać do tego pojęcia, w szczególności w związku z kształtowaniem charakteru, co za Thalerem i Shefrinem (1981) można nazwać zabiegami „planisty” zmierzającymi do tego, żeby w sytuacji (wewnętrznego) konfliktu wygrywały preferencje dalekowzroczne. Na czym w istocie polega kształtowanie charakteru? Spór na ten temat ma długą tradycję i trwa do dzisiaj.

Kreutz miał w tej sprawie zdecydowany pogląd. Nie wierzył w istnienie i wyćwiczalność ogólnej, jednolitej zdolności zwanej siłą woli. Oto, co pisał na ten temat w artykule „Zarys ramowej teorii woli” z 1935 r.:

Człowiek nie posiada, jak sędzę, jakiejś jednolitej dyspozycji, którą możnaby nazwać „wolą”, lecz w każdym człowieku istnieje cały szereg odrębnych struktur fizjologicznych, warunkujących jego postępowanie. Tradycyjny pogląd psychologii, jakoby istniała w człowieku jedna centralna wola, której można używać w najrozmaitszych celach i potrzebach, podobnie jak w państwie istnieje jedna armia, którą wódz naczelny może wysłać w jakimkolwiek bądź kierunku, zależnie od potrzeby, nie zgadza się z szeregiem obserwacji z życia codziennego. Człowiek nie stanowi bynajmniej jednej harmonijnej całości, lecz gdy weźmiemy pod uwagę jego postępowanie, musimy go raczej uważać za zespół niezależnych w pewnej mierze od siebie, a niekiedy nawet niezgodnych skłonności i tendencji. Istnieją ludzie, którzy w pewnych dziedzinach działalności wykazują ogromne zalety, jak np. są pracowici, wytrwali, łatwo znoszą niekorzystne warunki, z drugiej zaś strony ci

sami ludzie okazują zadziwiającą wręcz słabość nawet przy wykonywaniu stosunkowo łatwych zadań, jak np. nie potrafią powstrzymać się od palenia, choć to szkodzi im poważnie na zdrowiu, lub też oddają się pijaństwu lub są ogromnie, do przesady drażliwi na punkcie własnej wartości, tak że najmniejsza, krytyczna uwaga może ich wprowadzić w niepokonany gniew i t.d. Gdyby istniała jedna centralna wola, wówczas człowiek, który w pewnej dziedzinie potrafi przewyciężyć największe trudności, łatwo mógłby usunąć swe wady w innych dziedzinach, tymczasem doświadczenie wykazuje, że tak wcale nie jest. Poszczególne skłonności są odrębnymi strukturami, w znacznym stopniu od siebie niezależnymi. Stwierdzenie nieistnienia jednolitej woli ma duże znaczenie praktyczne. Przecie już od czasów Sokratesa próbowano kształcić wolę przez ćwiczenia w pewnym określonym kierunku wychodząc z założenia, że tego rodzaju ćwiczenia np. w powstrzymaniu się od picia wody, gdy się ma pragnienie, wzmacniają całą wolę i pomogą w przewyciężaniu niepożądanych impulsów w innych dziedzinach. Tymczasem takie założenie nie jest słuszne i ćwiczenie się w przewyciężaniu jednej skłonności na inne skłonności wyraźniejszego wpływu nie ma (s. 344-345).

W konsekwencji w swojej książce *Kształcenie charakteru. Wskazówki praktyczne* Kreutz (1946) utrzymuje, że jedynym sensownym sposobem kształtowania charakteru jest stopniowe wytwarzanie poszczególnych nawyków, takich jak punktualność, wytrwałość w dążeniu do celu itp., a nie wzmacnianie ogólnej dyspozycji „silnej woli”.

Stanowisko to było niezgodne z dominującym w tamtym czasie przekonaniem, że człowiek posiada i może ćwiczyć specjalną zdolność, dyspozycję, nazywaną „wolą”. Owa dyspozycja polegałaby na tym, że osoba potrafi poświęcić natychmiastową użyteczność (przyjemność) na rzecz przyszłej większej użyteczności. Ze względu na fakt, że uzyskanie przyszłej większej użyteczności wymaga wysiłku związanego z zaakceptowaniem czasowego pogorszenia się sytuacji (znoszenia bólu, słuchania nudnej muzyki itd.), adekwatna wydaje się tu nazwa „siły woli”. Stanowisko takie wśród polskich psychologów zajmował m.in. Witwicki, który pisał:

Siłę woli można w pewnych granicach ćwiczyć, (1) wyrabiając silne uczucia wartości w związku z pewnymi celami, (2) wyrabiając sobie odwagę i wiarę w siebie, (3) zwalczając dyspozycję do łatwego pocucia zmęczenia poprzez odpowiedni trening i higienę, (4) immunizując się przeciwko cierpieniu praktykami dobrowolnych umartwień, tzn. przykrości, wyrządzanych celowo samemu sobie dla ćwiczenia, albo podejmowanych ochotnie, kiedy się same nadarzają (1963, s. 314).

Nie widać w tej chwili dowodów rozstrzygających jednoznacznie, czy istnieje jedna centralna wola, dzięki której osoba jest albo nie jest zdolna poświęcać natychmiastową przyjemność na rzecz przyszłej większej użyteczności. Słynny eksperyment, jaki przeprowadzili Mischel, Shoda i Rodriguez (1989), w którym zarejestrowano indywidualne różnice między 4-letnimi dziećmi w długości odraczania gratyfikacji, wykazał, że ponad dziesięć lat później, kiedy owe 4-latki stały się już nastolatkami, ci, którzy charakteryzowali się większą zdolnością do odraczania gratyfikacji, następnie wykazywali większą kompetencję szkolną i społeczną, niż ci, którzy ujawniali wcześniej niższy

poziom samokontroli. Różnice dotyczyły również osiągnięć szkolnych i radzenia sobie z frustracją czy stresem. Można więc powiedzieć, że u dzieci tych obserwowano większą ogólną zdolność do samokontroli w różnych dziedzinach życia.

Warto też zauważyć, że opisane wyżej zjawisko uszczuplania zasobów ego dowodzi, iż następuje przenoszenie skutków doświadczenia między różnymi dziedzinami, na przykład powstrzymywanie się przed zjedzeniem ciastka czy hamowanie ujawniania emocji w trakcie oglądania filmów z jednej strony, a układanie figur geometrycznych, anagramów czy nawet utrzymywanie rozciągniętego ekspandera z drugiej strony.

Badania nad efektem uszczuplania zasobów ego ukazują także, że ćwiczenie samokontroli w jednej sferze może wpływać na odporność osoby na efekt uszczuplania zasobów w innych sferach. Muraven, Baumeister i Tice (1999) zadali grupie badanych, aby przez dwa tygodnie ćwiczyli utrzymywanie prostej postawy ciała. Po dwóch tygodniach prosili te osoby, żeby jak najdłużej starały się one utrzymać rozciągnięty ekspander. Okazało się, że wcześniejsze ćwiczenia prostej postawy ciała nie wpływały na wytrwałość w utrzymywaniu rozciągniętego ekspandera. Ale kiedy przed zadaniem utrzymywania rozciągniętego ekspandera badani zostali poddani procedurze uszczuplania ego (badanym polecano, aby nie starali się myśleć o białym niedźwiedziu), to u ćwiczących przez dwa tygodnie zachowanie prostej postawy ciała efekt uszczuplania ego wyraźnie się zmniejszał. Można więc powiedzieć, że ćwiczenie w jednej sferze miało wpływ na odporność na uleganie zjawisku uszczuplania ego w innej sferze.

Bardziej wszechstronne było badanie Oatena i Chenga (2006). Przeprowadzili oni mianowicie nabór kandydatów, którzy mieli chęć usprawnić w jakiejś dziedzinie swoje życie. Owe dziedziny obejmowały: systematyczne wykonywanie ćwiczeń fizycznych, systematyczne studiowanie czy odpowiedzialne zarządzanie swoimi pieniędzmi. Kandydatów w tych dziedzinach dzielono na dwie grupy. Jedna grupa od razu przystępowała do ćwiczeń pod okiem odpowiedniego instruktora. Druga grupa pozostawała na liście oczekujących, żeby podjąć ćwiczenia za jakiś czas. Osoby oczekujące stanowiły naturalne grupy kontrolne dla ćwiczących się w danej dziedzinie. Osoby z obu grup były wzywane od czasu do czasu do laboratorium, żeby wykonać jakieś zadania. Podstawowe zadanie, jakie tam otrzymywali, polegało na tym, że osoba miała śledzić ekran monitora, na którym pojawiały się czarne kwadraciki. W pewnym momencie trzy z tych kwadracików rozjaśniały się, po czym wszystkie kwadraciki zaczynały wirować i rozpierchały się w różne przypadkowe miejsca na ekranie. Po pięciu sekundach osoba badana miała wskazać, które trzy kwadraciki rozjaśniły się, zanim wszystkie zaczęły wirować. W trakcie badania umieszczony w pobliżu telewizor wyświetlał bardzo atrakcyjny występ znanego komika – Eddiego Murphy'ego. Zadania z kwadracikami nie można było bezbłędnie wykonać, jeżeli ktoś spojrzał na ekran telewizora czy choćby podsłuchiwał dowcipy opowiadane przez komika. Wszyscy przechodzili dwukrotnie tego rodzaju test na siłę woli: na początku i po pewnym zaawansowaniu w ćwiczeniu specyficznych umiejętności (systematyczne wykonywanie ćwiczeń fizycz-

nych, systematyczne studiowanie czy odpowiedzialne zarządzanie swoimi pieniędzmi).

Wyniki badania ukazały trzy rzeczy. Po pierwsze, ćwiczący rzeczywiście poprawiali ćwiczone umiejętności. Po drugie, stwierdzono, że ćwiczący wybrane umiejętności poprawiali nie tylko te właśnie umiejętności, ale także poprawiali w pewnym stopniu inne umiejętności (na przykład ćwiczący systematyczne wykonywanie ćwiczeń fizycznych zaczęli nieco bardziej kontrolować zarządzanie pieniędzmi). Badacze zauważyli poprawę u ćwiczących, w takich sferach, jak palenie papierosów i picie alkoholu (badani mniej palili i pili), zmywanie naczyń zaraz po posiłku itd. Po trzecie, niezależnie od tego, co ćwiczyli badani – systematyczne wykonywanie ćwiczeń fizycznych, systematyczne studiowanie czy zarządzania swoimi pieniędzmi – okazywali się lepsi w testach ignorowania występow komika i utrzymania uwagi na podjętym zadaniu. W szczególności stawali się odporniejsi na efekt uszczuplania zasobów ego, tj. wykazywali większą wytrwałość w przeciwstawieniu się pokusie po wcześniejszym doświadczeniu z wyczerpaniem zasobów samokontroli. Podsumowując przedstawione wyniki, można skonstatować, że ćwiczenia w samokontroli w jednej dziedzinie wydają się poprawiać samokontrolę także w innych dziedzinach.

Oczywiście trudno powiedzieć, w jakim stopniu zaobserwowane zmiany pozostały trwałe. Nie ma danych na ten temat. Jednakże teza Witwickiego, że siłę woli można w pewnych granicach ćwiczyć, wydaje się znajdować w tych danych jakiś rodzaj potwierdzenia. Dodatkowo z wymienianych przez Witwickiego zabiegów, które miałyby wzmacniać wolę, znaczenie „wiary w siebie” rozwinął później Bandura (1994), który wśród źródeł poczucia własnej skuteczności (*self-efficacy*) wymieniał m.in. własne doświadczenia w pokonywaniu trudności poprzez wytrwały wysilek.

Kwestia postawiona przez Witwickiego – skuteczności „immunizowania się przeciwko cierpieniu praktykami dobrowolnych umartwień” – wymaga dalszych starannych badań. Pytanie, które należałoby rozwinąć, brzmi: Czy siłę woli można ćwiczyć na podobnej zasadzie jak ćwiczymy mięśnie? Jak zauważył Loewenstein (1996), analogia między ćwiczeniem woli i ćwiczeniem mięśni idzie aż tak daleko, że podobnie jak po wysiłku mięśniowym czasowo mięśnie stają się słabsze, ale w dłuższym okresie wzmacniają się, tak też – wydaje się – jest z siłą woli: bezpośrednio po wykorzystaniu siły woli w jakimś zadaniu zmniejsza się możliwość jej wykorzystania w następnym zadaniu (efekt uszczuplania ego), ale w dłuższej perspektywie ćwiczenie wydaje się umacniać wolę na przyszłość. Czy jest to tylko luźna analogia, czy dosłowne prawo? Pytanie, które stanowisko – Kreutza czy Witwickiego – jest prawdziwe, pozostaje na razie otwarte.

BIBLIOGRAFIA

- Ainslie, G. (1975). Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 82, 463-496.
- Baba, S., Fedorikhin, A. (1999). Heart and mind in conflict: The interplay of affect and cognition in consumer decision making. *Journal of Consumer Research*, 26, 278-292.
- Baumeister, R. F., Tierney, J. (2011). *Willpower: Rediscovering the greatest human strength*. New York: Penguin Press.
- Bandura, A. (1994). Self-efficacy. [W:] V. S. Ramachaudran (red.), *Encyklopedia of Human Behavior* (vol. 4, s. 71-81). New York: Academic Press.
- Hoch, S. J., Loewenstein, G. (1991). Time-inconsistent preferences and consumer self-control. *Journal of Consumer Research*, 17, 492-507.
- Kreutz, M. (1935). Zarys ramowej teorii woli. *Kwartalnik Psychologiczny*, 315-350.
- Kreutz, M. (1946). *Kształcenie charakteru. Wskazówki praktyczne*. Warszawa: Nasza Księgarnia.
- Księga Starców* (1983). Oprac. ks. M. Starowieyski. Kraków: Znak.
- Loewenstein, G. (1996). Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, 272-292.
- Loewenstein, G., O'Donoghue, T., Rabin, M. (2003). Projection bias in predicting future utility. *Quarterly Journal of Economics*, 118, 1209-1248.
- Luce, R. D., Raiffa, H. (1964). *Gry i decyzje*. Warszawa: PWN.
- Mischel, W., Shoda, Y., Rodriguez, M. L. (1989). Delay of gratification in children. *Science*, 244, 933-937.
- Montgomery, H. (1983). Decision rules and the search for a dominance structure: Toward a process model of decision making. [W:] P. Humphreys, O. Svenson, A. Vári (red.) *Analyzing and aiding decision processes* (s. 343-369). Amsterdam: North Holland.
- Muraven, M., Baumeister, R. F. (2000). Self-regulation and depletion of limited resources: Does self-control resemble a muscle? *Psychological Bulletin*, 126, 247-259.
- Muraven, M., Baumeister, R. F., Tice, D. M. (1999). Longitudinal improvement of self-regulation through practice: Building self-control strength through repeated exercise. *Journal of Social Psychology*, 139, 446-457.
- Muraven, M., Slessareva, E. (2003). Mechanisms of self-control failure: Motivation and limited resources. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 894-906.
- Oaten, M., Cheng, K. (2006). Longitudinal gains in self-regulation from regular physical exercise. *British Journal of Health Psychology*, 1, 717-733.
- Ostaszewski, P. (2007). *Wartość wzmocnień odroczonej i niepewnych z perspektywy analizy zachowania*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Thaler, R. H. (1997). Irving Fisher: Modern behavioral economist. *The American Economic Review*, 87, 439-441.
- Thaler, R. H., Shefrin, H. M. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89, 392-406.
- Tyszka, T. (1989). Two pairs of conflicting motives in decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Making*, 74, 1-23.
- Witwicki W. (1963). *Psychologia*. Warszawa: PWN.
- Zieliński, T. (2001). *Porozmawiajmy o woli (szkice psychologiczne)*. Warszawa: Ignis.