

Lewczuk, J. (2019). Prospołeczność w kontekście orientacji społecznych i ekspresji mimicznych, [W:] R. Nowakowska-Siuta, T. J. Zieliński (red.), *Odwaga odpowiedzialności. Demokratyczne przemiany życia społecznego w refleksji pedagogicznej*, s. 270-282, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe ChAT, ISBN: 978-83-60273-52-4

Prospołeczność w kontekście orientacji społecznych i ekspresji mimicznych

Wprowadzenie

Czy chcielibyśmy żyć w świecie, w którym wszyscy ludzie wzajemnie się szanują, wspierają, są odpowiedzialni, życzliwi, darzą się zaufaniem, a przede wszystkim solidarnie współpracują, aby zapobiegać takim problemom, jak globalne ocieplenie, klęski głodu, wojny, epidemie, zanieczyszczenie środowiska? To retoryczne pytanie unaocznia fakt, że dobry świat mogą stworzyć jedynie ludzie, którzy stosują wartości moralne, a te wypływają z mądrości i prowadzą do działań na rzecz wspólnego dobra. Mądrość i dobro są ze sobą nierozdzielnie związane, a „celem naszych czynów powinno być czynienie dobra” (Platon, 427 - 347 p.n.e.). Szczególne znaczenie dla życia każdej społeczności ma umiejętność jej członków do poświęcenia lub odłożenia w czasie zaspokojenia swojego partykularnego dobra dla dobra grupy. Przekonanie, że pozostali członkowie społeczności zachowają się uczciwie, kooperatywnie, w oparciu o wyznawane przez wszystkich podstawowe wartości moralne, buduje mechanizm zaufania społecznego, które to zaufanie w sposób bezpośredni może ujawniać się we wszystkich aspektach życia społecznego i otwierać drzwi do wspólnej dbałości o wspólne dobro. Jak jednak kreować postawy ludzkie, by byli w stanie podporządkowywać swoje indywidualne interesy na rzecz dobra całej społeczności? Dodatkowo współczesne środowisko niepewności, konkurencyjności, wzmacnia w ludziach chęć zdobycia przewagi nad innymi, zamiast kooperację. Zarówno wartości moralne, zaufanie społeczne jak i postawę prospołeczną buduje się poprzez edukację. Niniejszy artykuł ma na celu nieść walor edukacyjny i jest efektem autorskiego przeglądu opublikowanych podczas ostatniej dekady badań dotyczących interesujących mnie zagadnień orientacji społecznych (prospołecznych vs pro-ja) oraz powiązanych z nimi mimicznych ekspresji emocjonalnych i generowania ocen na temat innych ludzi. W swoich wcześniejszych badaniach skupiałam się na poszukiwaniu powiązań między orientacjami społecznymi (głównie prospołecznymi), a percepcją mimicznych ekspresji

emocjonalnych i postrzeganiem ludzi (generowaniem ocen na ich temat, w tym zaufania do nich)¹. Przedstawienie wyników udostępnionych przez innych badaczy po 2010 roku, stanowi swoistą aktualizację stanu wiedzy w obrębie poruszanego tematu i ma szansę dostarczyć inspiracji do konkretnych oddziaływań edukacyjnych na rzecz wzmacniania postaw prospołecznych i planowania kolejnych badań.

Definicja orientacji społecznych²

Począwszy od Mortona Deutscha (1958) wielu badaczy odkryło, że ludzie różnią się typami decyzji, jakie podejmują w sytuacjach wzajemnej zależności (czyli kiedy osiągnięcie pożądanego celu zależy nie tylko od własnych działań poszczególnych osób, ale także od działań pozostałych bohaterów sytuacji)^{3,4}. Wbrew oczekiwaniom, badani nie zawsze starali się maksymalizować własne, subiektywne zyski i aż ok. 30% - 40% z nich nie postępowało (z punktu widzenia teorii gier) „racjonalnie”^{5,6}. Uzyskiwane rezultaty stały się inspiracją do poszukiwania indywidualnych, motywacyjnych inklinacji do przekształceń wyników własnych i partnera, a ostatecznie doprowadziły do stworzenia koncepcji preferencji co do podziału wyników (dobra) między siebie a innych, czyli orientacji społecznych (nazywanych początkowo motywami)⁷.

David M. Messick i Charles G. McClintock⁸ wychodzili z założenia, że interes innych aktorów interakcji może być integralną częścią interesu własnego i przyczyniać się do maksymalizacji *subiektywnej wartości* związanej z konsekwencjami własnych działań. Wprowadzono więc cztery podstawowe motywy (*social motives*), dla których uformowała się

¹ J. Lewczuk, Związek orientacji społecznych z percepcją mimicznych ekspresji emocjonalnych i postrzeganiem ludzi, Wydział Psychologii UW, Warszawa 2011, niepublikowana praca doktorska.

² Ten podrozdział stanowi fragment następującego artykułu: Lewczuk, J., Zmiana orientacji społecznej pod wpływem obserwowanej ekspresji mimicznej partnera interakcji, „Czasopismo Psychologiczne” 2017 nr 23 (1), s. 189-197.

³ A.S.R. Manstead, M. Hewstone (red.) (b. d.), Psychologia społeczna. Encyklopedia Blackwella, Wydawnictwo Jacek Santorski & CO, Warszawa.

⁴ J.Ł. Grzelak, Współzależność społeczna, w: (red.) J. Strelau, Psychologia. Podręcznik akademicki, t. 3, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003.

⁵ J.Ł. Grzelak, Homo economicus uspołeczniony? Motywacyjne i poznawcze uwarunkowania działania w interesie społecznym, w: „Studia Psychologiczne” 1988 nr 26

⁶ J.Ł. Grzelak, Kontrola, podział dóbr: dwa aspekty współzależności społecznej, w: (red.) J.Ł. Grzelak, Problemy współzależności społecznej, Wydawnictwo UW, Warszawa 1989.

⁷ D.M. Messick, C.G. McClintock, Motivational basis of choice in experimental games, w: „Journal of Experimental Social Psychology” 1968 nr 4.

⁸ Tamże.

definicja *stałych preferencji co do podziału wyników (dobra) między siebie a partnera*. Owe preferencje przyjmowały kształt dążeń do: maksymalizacji zysków własnych (indywidualizm), maksymalizacji zysków partnera (altruizm), maksymalizacji własnej przewagi nad partnerem (rywalizacja), maksymalizacji łącznych zysków własnych i partnera (kooperacja). Rozbudowany przez Donalda Griesinger'a i Jamesa Levingstone'a⁹ model McClintocka, już z ośmioma orientacjami, nadal akcentował *stałość* preferencji. Kolejne lata zainteresowań tematyką orientacji doprowadziły do postawienia poważnego postulatu teoretycznego, traktującego o *interakcyjnej* naturze preferencji podziału dóbr. Wskazywano na istnienie szeregu sytuacyjnych czynników wpływających na orientację¹⁰, podkreślając jednocześnie, iż indywidualny wzór orientacji w zróżnicowanych sytuacjach jest stabilny i charakterystyczny dla danej jednostki. Na przykład, jeśli osoba A przejawia mniej zachowań rywalizujących w konfrontacji z partnerem o dużym prestiżu niż w sytuacji, gdy stawia czoła partnerowi o podobnym statusie, ta różnica pojawiać się będzie w każdej sytuacji, gdy osoba A będzie w interakcji z partnerami o zróżnicowanym poziomie prestiżu społecznego. Stąd preferencje jednostki są definiowane zarówno przez orientacje (konfigurację orientacji), jak i przez czynniki sytuacyjne.

Część badaczy przychyła się więc obecnie do definiowania orientacji społecznych jako *stałych wzorców międzysytuacyjnej zmienności preferencji co do podziału dóbr między siebie a innych*¹¹. W świetle tej definicji diagnoza orientacji społecznych nie jest więc uniwersalna: jednostki kooperujące w jednych sferach (np. w relacjach towarzyskich) mogą być rywalizujące w innych (np. w życiu zawodowym). Zatem orientacje społeczne są zależne od sytuacji, a wśród głównych czynników powodujących, że ta sama osoba może zmieniać swoje preferencje podziału wyników, wymienia się: liczbę osób, sposób reprezentacji wyników, wpływ instrukcji, wpływ informacji o strategii drugiej osoby oraz możliwość komunikacji¹². W świetle powyższych danych trudno podzielić ludzi na stuprocentowych indywidualistów, altruistów, kooperantów itd., ale zakłada się, iż orientacja każdej osoby charakteryzowana jest przez

⁹ D.W. Griesinger, J.W. Livingstone, Toward a model of interpersonal motivation in experimental games, w: „Behavioral Science” 1973 nr 18.

¹⁰ M. Mazur, Orientacje społeczne, w: (red.) M. Lewicka, J. Grzelak, Jednostka i społeczeństwo, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002.

¹¹ J.Ł. Grzelak, Współzależność społeczna, w: (red.) J. Strelau, Psychologia. Podręcznik akademicki, t. 3, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003.

¹² M. Mazur, Orientacje społeczne, w: (red.) M. Lewicka, J. Grzelak, Jednostka i społeczeństwo, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002.

przyjęte wskaźniki określające nasilenia poszczególnych orientacji. Każda osoba posiada więc pewną najbardziej wyróżniającą się z orientacji, uzupełnianą przez zestaw kilku pozostałych. W zależności od sytuacji, uruchamia zachowania związane bądź z dominującą orientacją, bądź zachowania charakterystyczne dla pozostałych. Dlatego więc możemy obserwować u indywidualisty (jednostki z dominującą orientacją indywidualistyczną) w pewnych skrajnych sytuacjach zachowania altruistyczne, w innych zaś np. rywalizacyjne. W większości sytuacji jednak jednostka ta będzie zachowywać się zgodnie z dominującą u niej orientacją indywidualistyczną.

Modele orientacji społecznych różnią się liczbą i rodzajem orientacji. Dość często w literaturze przedmiotu spotyka się uzasadniany empirycznie i teoretycznie podział orientacji na *prospołeczne (prosocial)* (u van Lange zwane też *kooperacyjne* – poszukiwanie dobrych wyników zarówno dla siebie, jak i dla partnera/ów; zalicza się tu orientacje kooperacyjną i altruistyczną) oraz *pro-ja (proself)* (u van Lange zwane też *egoistyczne* – dążenie do maksymalnych wyników własnych przy ignorowaniu wyników partnera; reprezentowane przez orientacje indywidualistyczną i rywalizacyjną)^{13, 14, 15}.

Reasumując, orientacje społeczne mogą być traktowane jako: indywidualne, zgeneralizowane inklinacje do sprawowania szczególnych typów kontroli lub doraźne, sytuacyjnie wzbudzone stany potrzeb¹⁶.

Z badań własnych

Związek orientacji społecznych z percepcją mimiki, postrzeganiem ludzi oraz warunki zmiany orientacji – główne wyniki badań własnych¹⁷

Pół wieku temu stworzono pierwszą koncepcję orientacji społecznych¹⁸. W kolejnych dziesięcioleciach preferencje co do podziału dóbr między siebie a innych stały się wdzięcznym

¹³ H.H. Kelley, J.W. Thibaut, *Interpersonal Relations: A theory of interdependence*, Wiley, New York 1978.

¹⁴ P.A.M. van Lange, What People Look for in Others: Influences of the Perceiver and Perceived on Information Selection, w: „*Personality and Social Psychology Bulletin*” 2000 nr 26.

¹⁵ D. Rutkowska, A. Szuster (red.) *O różnych obliczach altruizmu*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2008.

¹⁶ J.Ł. Grzelak, Kontrola, preferencje kontroli, postawy wobec problemów społecznych, w: (red.) M. Lewicka, J. Grzelak, *Jednostka i społeczeństwo*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002.

¹⁷ Ten podrozdział zawiera wybrane dane przedstawione w niepublikowanej pracy doktorskiej Autorki pt. „Związek orientacji społecznych z percepcją mimicznych ekspresji emocjonalnych i postrzeganiem ludzi”, napisanej pod kierunkiem prof. dr hab. J. Grzelaka na Wydziale Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego.

¹⁸ D.M. Messick, C.G. McClintock, Motivational basis of choice in experimental games, w: „*Journal of Experimental Social Psychology*” 1968 nr 4.

tematem badań psychologicznych. Dowiedziono np. iż orientacje są bardzo ważnym czynnikiem modyfikującym percepcję i wartościowanie sytuacji i partnera¹⁹ oraz wpływającym na zachowania ludzkie²⁰. Z drugiej strony odkryto czynniki oddziałujące na zmianę preferencji²¹. Wśród empirycznych doniesień pojawiały się też badania wiążące orientacje społeczne z ekspresją mimiczną – wykazano na przykład, iż emocje eksponowane na twarzy obcej osoby umożliwiają trafne określenie jej orientacji społecznej, szczególnie jeśli prezentuje ona ekspresję radości i złości, a także analizowano możliwość wnioskowania o charakterystykach obcej osoby na bazie jej niewerbalnych, mimicznych ekspresji emocjonalnych²².

Moje badania²³ skupiały się wokół pytań badawczych o związek między orientacjami społecznymi a percepcją i wnioskowaniem z mimicznych ekspresji emocjonalnych. Szczegółowe dociekania dotyczyły trafności rozpoznawania mimicznych ekspresji emocji podstawowych²⁴ i mieszanych²⁵ w odniesieniu do osób o różnych orientacjach społecznych, specyfiki postrzegania osób prezentujących na twarzy różne ekspresje oraz ewentualnej zmiany orientacji społecznej obserwatora pod wpływem rodzaju ekspresji mimicznej prezentowanej przez partnera interakcji. Kierunkowe przewidywania dotyczyły głównie orientacji kooperacyjnej.

¹⁹ D.N. Sattler, N.L. Kerr, Might versus morality explained: Motivational and cognitive interpersonal orientation, w: „American Journal of Sociology” 1991 nr 71.

²⁰ C.G. McClintock, W.B.G. Liebran, Role of interdependence structure, individual value orientation, and another’s strategy in social decision making: A transformational analysis, w: „Journal of Personality and Social Psychology” 1988 nr 55.

²¹ J.Ł. Grzelak, E. Ossewska, D. Wyszogrodzki, K. Bobrowski, 3 less than 2? A negative effect of the number of allocation participants on prosocial orientations, w: „Polish Psychological Bulletin 1994 nr 25.

²² G.P. Shelley, M.J. Page, P. Rives, E. Yeagley, D.M. Kuhlman, Nonverbal communication and detection of individual differences in social value orientation, w: (red.) R.M. Kramer, M.H. Bazerman, A.E. Tenbrunsel, Social decision making: Social dilemmas, social values, and ethical judgments, Psychology Press, New York 2009.

²³ J. Lewczuk, Związek orientacji społecznych z percepcją mimicznych ekspresji emocjonalnych i postrzeganiem ludzi, Wydział Psychologii UW, Warszawa 2011, niepublikowana praca doktorska.

²⁴ Izard (1994) określa mianem emocji podstawowych te ekspresje, które charakteryzują się jednoznacznością sygnałów w ramach poszczególnych modalności. Ekman (1994, za: Kucharska-Pietura i Klimkowski, 2002), odnosząc się do pojęcia emocji podstawowych, również wskazywał na emocje cechujące się charakterystycznym, wyróżniającym je sygnałem. Zaliczył do nich do nich: gniew, strach, wstręt, smutek i radość. Izard (1971) uzupełnił tę listę o: wstyd, poczucie winy, zaskoczenie, zainteresowanie i pogardę. Obaj badacze wykazywali w prowadzonych przez siebie międzykulturowych badaniach, iż emocje te są doświadczane i rozpoznawane przez wszystkich ludzi, niezależnie od szerokości geograficznej, na jakiej mieszkają, i kultury, w jakiej się wychowali.

²⁵ Ekspresje mieszane powstają poprzez jednoczesne prezentowanie na twarzy różnych emocji (Mateczak, Piekarska i Studniarek, 2005).

Wyniki badań własnych wskazały na zróżnicowanie percepcji mimicznych ekspresji emocji mieszanych oraz trafności ich rozpoznawania, w zależności od rodzaju orientacji społecznych. Pojawiła się różnica dotycząca interpretacji autentyczności prezentowanej emocji radości zależnie od orientacji obserwatora – rywalizacyjni i indywidualiści, w odróżnieniu od altruistów, oceniali tę ekspresję mimiczną jako bardziej udawaną. Osoby o wyższym natężeniu orientacji kooperacyjnej, porównując z badanymi o niższym natężeniu tej cechy, zauważyły więcej pozytywnych emocji na twarzach innych ludzi, także tych eksponujących negatywne stany emocjonalne. Na twarzach prezentujących pozytywne stany emocjonalne kooperanci dostrzegali więcej niż nie-kooperanci emocji radości. Wszystkie badania konsekwentnie wskazały też na związek orientacji społecznych z oceną partnera interakcji na podstawie jego emocjonalnego wyrazu mimicznego. Uogólniając można wysunąć wniosek, iż orientacja kooperacyjna, a także – rozszerzając na altruistów – prospołeczna, wiązała się z większym zaufaniem i bardziej pozytywnym ocenianiem innych ludzi (także tych z negatywną ekspresją emocjonalną), niż miało to miejsce w przypadku orientacji pro-ja. Wskazano też na pewne warunki wywołujące zmianę orientacji u obserwatora ekspresji mimicznej partnera interakcji, np. zaobserwowano spadek ogólnej liczby altruistów na skutek manipulacji ekspresją złości oraz wzrost liczby altruistów w wyniku oddziaływania ekspresją radości.

Ogólnie wyniki badań własnych (z udziałem około 1000 uczestników) zarysowały dość spójny obraz osób o orientacji prospołecznej (kooperantów i altruistów), kształtujący się w opozycji do obrazu zorientowanych pro-ja (indywidualiści i rywalizacyjni). Prospołeczni wystawiali pozytywne oceny i ufali nie tylko osobie uśmiechniętej (którą uważali za kompetentną i skłoną do współpracy), ale również eksponującej neutralny wyraz twarzy. Szczególnie orientacja kooperacyjna zdawała się odgrywać rolę „okularów”, dzięki którym inni ludzie postrzegani byli bardziej pozytywnie i zyskiwali kredyt zaufania także wówczas, gdy emocjonalny wyraz ich twarzy był niejednoznaczny albo negatywny (wraz ze wzrostem natężenia orientacji kooperacyjnej obserwatora rosła tendencja do charakteryzowania osób z neutralnym wyrazem twarzy jako przyjacielskich). Z kolei wyniki osób zorientowanych pro-ja (rywalizacyjni, indywidualiści) przedstawiały ich (na tle prospołecznych) jako mniej pozytywnie oceniających i mniej ufających osobom o neutralnym i radosnym wyrazie twarzy oraz skłonnych do interpretowania ekspresji radości na czyjejs twarzy jako udawanej, sztucznej. Oceniali oni także osobę ze złością na twarzy jako dbającą o własny interes.

Korzystne konsekwencje dla społeczności, której członkowie prezentują orientacje prospołeczne, zdają się być w świetle uzyskanych wyników oczywiste – społeczność

zorientowana na kooperację powinna cechować się wyższym poziomem wzajemnego zaufania i oceniać się wzajemnie bardziej pozytywnie. Pytanie tylko o rodzaje oddziaływań, które mogą przyczynić się do wykształcania u ludzi orientacji prospołecznych. W świetle uzyskanych przeze mnie danych można po raz pierwszy mówić o orientacjach społecznych jako wymiarze podatnym na zmianę pod wpływem obserwowanej ekspresji mimicznej partnera interakcji i zdaje się to być informacją stanowiącą światło w tunelu dla nowych pomysłów na badania ale i oddziaływania na rzecz wzmacniania postaw prospołecznych. Okazało się bowiem, iż jednostka może osłabiać lub wzmacniać tendencje prospołeczne w odniesieniu do tej samej osoby w zależności od okoliczności sytuacyjnych, jakimi w tym przypadku są ekspresje mimiczne partnera interakcji. Ogólnie ekspresja negatywna powodowała zdecydowanie większy spadek zorientowania na partnera interakcji (porównując z ekspresją pozytywną), większe skupienie się na sobie i w związku z tym spadek zachowań altruistycznych, zaś ekspresja pozytywna na twarzy partnera wywoływała spadek zorientowania na siebie i wzrost zachowań prospołecznych. Oczywiście orientacja społeczna obserwatora ekspresji mimicznej istotnie różnicowała wpływ wyrazu mimicznego partnera interakcji na zmianę orientacji społecznej obserwatora. Przykładowo kooperanci w kontakcie z twarzą uśmiechniętą obniżali zorientowanie na siebie, zaś rywalizacyjni w kontakcie z kimś szczęśliwym zwiększali dbałość o własny interes (jakby przyświecało im myślenie, że osoba radosna (więc sprawna), może być trudnym przeciwnikiem podczas rywalizacji, stąd konieczność mobilizacji sił w celu uzyskania wyników wyższych od niej).

Podsumowując złożoność zależności, jakie wypłynęły z wyników badań własnych w obszarze zmiany orientacji pod wpływem obserwowanej ekspresji mimicznej partnera interakcji, można pokusić się o pewne sugestie w kwestii konsekwencji prezentowania określonych ekspresji do określonych odbiorców. I tak największe szanse na wywołanie zachowań prospołecznych pojawiają się ze strony indywidualisty, do którego się uśmiechamy (indywidualiści widząc osobę uśmiechniętą, zdecydowanie zwiększali swoją skłonność do pracy na rzecz jej dobra). Nie warto też okazywać negatywnych emocji w stosunku do kooperanta, który choć nawet pod pewnymi względami skłonny jest do pozytywnej oceny rozgniewanej osoby, to jednak jest też wyczulony na związek ekspresji mimicznej z cechami i istotnie traci zainteresowanie osobą rozżłoszczoną na rzecz skupienia się na własnym interesie. Z kolei przy okazywaniu kooperantowi emocji pozytywnych istotnie obniży on zainteresowanie własną osobą na rzecz wspomagania partnera interakcji. Natomiast uśmiechanie się do osoby o orientacji rywalizacyjnej okazuje się nie być prostym środkiem do

wywołania postaw prospołecznych, gdyż dodatkowo nasila u niej zainteresowanie interesem własnym. Warto na przyszłość zaplanować kolejne badania, które pozwolą zweryfikować powyższe, nasuwające się na podstawie uzyskanych wyników, przypuszczenia. Niemniej jednak dotychczasowe badania dotyczące orientacji społecznych wskazują na ich wyraźny wpływ na przetwarzanie informacji o świecie społecznym²⁶. Zależnie od orientacji społecznych ludzie zwracają uwagę na różne elementy świata społecznego i z nich budują specyficzną ocenę otaczającej rzeczywistości. Dzięki badaniom własnym można powiedzieć, iż do takich istotnych elementów, dodatkowo specyficznie interpretowanych w zależności od orientacji społecznej, należą ekspresje mimiczne na twarzy partnera interakcji. Wiedza dotycząca tego, jak owe ekspresje mimiczne są percepowane, interpretowane, w jaki sposób rzutują na ocenę partnera, a nade wszystko czy i jak przyczyniają się do zmiany orientacji społecznej obserwatora – może leć u podłoża płodnego obszaru skutecznych oddziaływań na rzecz wzmacniania postaw prospołecznych. Najnowsze wyniki badań nad związkami osobowości z prospołecznością sugerują bowiem, że wprawdzie pewne jednostki charakteryzują się wyższą od przeciętnej gotowością pomagania innym, ale wpływ osobowości na prezentowanie postawy prospołecznej zależy też od sytuacji²⁷. W przewidywaniu postaw prospołecznych lepiej kierować się znajomością czynników sytuacyjnych i informacjami na temat aktualnego samopoczucia osoby, niż punktami uzyskanymi przez nią w testach osobowości. Warto więc pogłębiać, systematyzować i wykorzystywać wiedzę na temat okoliczności sytuacyjnych, które możemy wdrożyć, a które przyczynią się do wzmacniania prospołeczności członków grup/narodów.

Przegląd badań z ostatniej dekady

Związek emocji z dokonywaniem oceny społecznej i postawami względem innych

Emocje są konstruktem związanym z sytuacją społeczną, np. decyzje społeczne pozostają pod silnym wpływem emocji. Dominujący wcześniej intrapersonalny paradygmat badań nad emocjami (tj. skupianie się głównie na nastroju, w jakim znajduje się osoba podejmująca społeczne decyzje), został w ostatniej dekadzie uzupełniony o nacisk na efekty

²⁶ J.Ł. Grzelak, Współzależność społeczna, w: (red.) J. Strelau, Psychologia. Podręcznik akademicki, t. 3, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003.

²⁷ W. Łukaszeński, Wielkie i te nieco mniejsze pytania psychologii, Wydawnictwo Smak Słowa, Warszawa 2015, s. 45-70.

interpersonalne (tj. analizę wpływu emocji jednej osoby na zachowanie drugiej osoby). Ów interpersonalny efekt emocji ujęty jest w modelu emocji jako informacji społecznej (Emotions as Social Information *EASI*²⁸). Model ten oparty jest na dwóch podstawowych założeniach, a mianowicie 1) z emocji okazywanych przez innych wnioskujemy o cechach sytuacji, ale i 2) sytuacja społeczna budzi określone emocje u ludzi^{29,30}. Teoria emocji jako informacji społecznej zakłada, że wyrażenia emocjonalne wywołują skutki interpersonalne przez wywołanie reakcji afektywnych i/lub procesy wnioskowania, w zależności od docelowego przetwarzania informacji i postrzeganej odpowiedniości ekspresji emocjonalnej³¹. Zatem obserwowane u innych emocje informują o sytuacji społecznej (np. obserwacja pozytywnej emocji na czyjejs twarzy wpływa na ocenę sytuacji jako bardziej sprzyjającej kooperacji niż rywalizacji) i przez to emocje wiążą się z oceną generowaną w sytuacji społecznej.

Do modelu emocji jako informacji społecznej *EASI* nawiązują badania Everta van Doorn'a i współpracowników³². Wskazują one, że ekspresje emocjonalne obserwowane na twarzy obcej osoby stanowią bogate źródło informacji w procesie generowania ocen społecznych, szczególnie w sytuacji dwuznaczności sytuacji. Uczestnicy badań wykorzystywali informacje w postaci czyichś emocjonalnych ekspresji, aby nadać sens niejednoznacznym sytuacjom społecznym. Obserwacja ekspresji żalu wiązała się z przypisywaniem nadawcy tego komunikatu odpowiedzialności za powstanie niekorzystnej sytuacji, natomiast widoczne u obserwowanej osoby przejawy gniewu wywoływały u obserwatorów tej ekspresji przekonanie, iż to ktoś inny, a nie nadawca tego komunikatu, jest odpowiedzialny za zaistniałą sytuację. Ponadto ekspresja gniewu była wiązana z istnieniem jakiejś niesprawiedliwości w powstałej sytuacji społecznej, a oznaki rozczarowania na czyjejs twarzy wzbudzały w obserwatorach wzrost intencji prospołecznych w stosunku do nadawcy komunikatu. Wyniki pokazały, że obserwacja ekspresji mimicznych wyraźnie pomaga ludziom

²⁸ G.A. van Kleef, A.S.R. Manstead, An Interpersonal Approach to Emotion in Social Decision Making: The Emotions as Social Information Model, w: „Advances in Experimental Social Psychology” 2010 nr 42.

²⁹ G.A. van Kleef, C.K. De Dreu, Longer-term consequences of anger expression in negotiation: Retaliation or spillover?, w: „Journal of Experimental Social Psychology” 2010 nr 46.

³⁰ G.A. van Kleef, The emerging view of emotion as social information, w: „Journal Social and Personality Psychology Compass” 2010 nr 4.

³¹ G.A. van Kleef, E.A. van Doorn, M.W. Heerdink, L.F. Koning, Emotion is for influence, w: „European Review of Social Psychology” 2011 nr 22.

³² E.A. van Doorn, G.A. van Kleef, J. van der Pligt, Deriving meaning from others' emotions: attribution, appraisal, and the use of emotions as social information, w: „Frontiers in Psychology” 2015 nr 6.

rozumieć dwuznaczne sytuacje społeczne, dokonywać ocen i w ten sposób koordynować interpersonalne relacje. Inne badania z tego obszaru³³ wykazały, że obserwacja emocji złości na czyjejs twarzy wiąże się z interpretacją sytuacji społecznej jako zdecydowanie mniej sprzyjającej kooperacji, niż wówczas, kiedy nieznany uczestnik ocenianej sytuacji prezentuje na twarzy emocję radości lub rozczarowania. Powyższe interpretacje miały miejsce nawet w obliczu dostarczenia badanym faktycznych informacji dotyczących nasilenia kooperacji lub rywalizacji między obserwowanymi osobami - co podkreśla znaczenie ekspresji emocjonalnych w generowaniu ocen na temat relacji interpersonalnych.

Przeprowadzono badania, w których uczestnicy dokonywali sprawiedliwej (równy podział profitów między siebie i partnera) vs niesprawiedliwej (nierówny podział profitów, z korzyścią dla siebie) alokacji dóbr w grze ekonomicznej (przy czym wszystkie sposoby podziału dóbr były z zasady dopuszczalne), a następnie wyrażali dumę lub żal w związku ze swoją decyzją³⁴. W dalszej części eksperymentu obserwatorzy tych ekspresji przedstawiali swoje własne decyzje alokacji zasobów w takiej samej sytuacji. Obserwacja osoby żałującej swojej „uczciwej” decyzji (równego podziału dóbr) wywoływała wzrost „nieuczciwych” zachowań u obserwatorów ekspresji (maksymalizowania własnych korzyści kosztem partnera), podobnie jak obserwacja osoby żałującej swojego „nieuczciwego” posunięcia przyczyniała się do zwiększenia się liczby zachowań „uczciwych” u obserwatorów ekspresji mimicznych. Zatem obserwatorzy czyichś ekspresji emocjonalnych traktują widziane sygnały z mimiki jako bazę do antycypacji własnych emocji w danej sytuacji, co z kolei determinuje wybór konkretnych zachowań społecznych. Autorzy konkludują, że postrzegane i antycypowane emocje są ważnymi narzędziami do generowania oceny społecznej i mogą przyczynić się do powstawania i utrzymywania się konkretnych postaw społecznych, tj. nastawienia na siebie bądź innych³⁵. Inne badania w obszarze roli przewidywania emocji obrazują złożoność i wagę tematyki. Okazuje się, że antycypacja czyichś ekspresji mimicznych (na podstawie różnych doświadczeń społecznych) warunkuje percepcję obserwowanej mimiki, różnicując wrażliwość

³³ E.A. van Doorn, M.W. Heerdink, G.A. van Kleef, Emotion and the construal of social situations: inferences of cooperation versus competition from expressions of anger, happiness, and disappointment, w: „Cognition & Emotion” 2012 nr 26 (3).

³⁴ J. van der Schalk, T. Kuppens, M. Bruder, A.S. Manstead, The social power of regret: the effect of social appraisal and anticipated emotions on fair and unfair allocations in resource dilemmas, w: „Journal of Experimental Psychology” 2015 nr 144 (1).

³⁵ Tamże.

na pozytywne vs negatywne sygnały mimiczne³⁶. Zatem przewidywanie nie tylko własnych, ale i czyichś emocji, to istotny czynnik w regulacji postrzegania społecznego.

Prezentowana przez partnera interakcji ekspresja mimiczna może być też silną wskazówką do wnioskowania o orientacji społecznej obserwowanej osoby. Okazuje się, że ktoś eksponujący wstyd i zażenowanie na twarzy, oceniany jest jako bardziej prospołeczny i godny zaufania, w porównaniu z osobą prezentującą inną emocję bądź jej brak³⁷. Podobnie eksponowanie pozytywnej ekspresji mimicznej, w połączeniu z innymi sygnałami świadczącymi o byciu godnym zaufania, wywołuje u obserwatorów takiego komunikatu tendencję do przypisywania nadawcy orientacji kooperacyjnej. Istotnym czynnikiem pośredniczącym jest tu jednak czas, jaki obserwowana osoba wykorzystuje na podjęcie decyzji w grach obrazujących dylematy społeczne (dylemat ograniczonych zasobów – „czy i ile wziąć” lub dylemat dóbr publicznych – „czy i ile dać”). Najnowsze badania pokazują³⁸, że pozytywna mimika i percepcja wiarygodności u partnera interakcji mają silniejszy wpływ na przypisywanie mu orientacji kooperacyjnej i oczekiwanie od niego współpracy, gdy wysyłane pozytywne sygnały występują w połączeniu z jego szybkimi decyzjami w grach dylematowych (o ile czas nie jest ograniczany zewnątrz). Obserwowany czas decyzji odgrywa więc kluczową rolę w generowaniu ocen i oczekiwań wobec zachowań innych.

Szuster i współpracownicy zajmowali się w swoich badaniach związkiem emocji z dokonywaniem oceny społecznej, zwracając uwagę na wpływ naśladowania czyjejś ekspresji mimicznej (mimikry) na postrzeganie naśladowanej osoby³⁹. Znaczenie mimikry w relacjach interpersonalnych zostało już dość dobrze opisane w psychologii – wcześniejsze badania wskazały na jej pierwotny, podstawowy i automatyczny charakter; potwierdziły powszechną tendencję do spontanicznego koordynowania zachowań własnych z zachowaniami (w tym mimiką) partnera interakcji (z wyjątkiem kontaktu z przedstawicielem grupy negatywnie stereotypizowanej). Mimikra pomaga w rozpoznawaniu czyichś stanów emocjonalnych; jest „społecznym spoiwem” zwiększającym wzajemną przychylność i prospołeczność (orientację

³⁶ G.M. Ran, X. Chen, Y.G. Pan, T.Q. Hu, J. Ma, Effects of anticipation on perception of facial expressions, w: „Perceptual and Motor Skills” 2014 nr 118 (1).

³⁷ M. Feinberg, R. Willer, D. Keltner, Flustered and faithful: embarrassment as a signal of prosociality, w: „Journal of Personality and Social Psychology” 2012 nr 102 (1).

³⁸ A.M. Evans, P.P. van de Calseyde, The effects of observed decision time on expectations of extremity and cooperation, w: „Journal of Experimental Social Psychology” 2017 nr 68.

³⁹ A. Szuster, A. Wojnarowska, M. Wieteska, Wpływ naśladowania ekspresji mimicznej oraz dostępności perspektywy innej osoby na ograniczenie zjawiska infracjonalizacji, w: „Psychologia Społeczna” 2012 nr 7 (3).

na innych) zarówno u osoby naśladowej jak i naśladowanej⁴⁰. Ostatnie badania Szuster i współpracowników wskazały, że celowa aktywizacja mimikry ogranicza przejawy negatywnych ustosunkowań wobec innych w postaci infrahumanizacji - postrzegania obcych jako mniej zdolnych do odczuwania czysto ludzkich emocji w porównaniu z członkami grupy własnej⁴¹. Na wpływ mimikry podatne okazały się osoby o niskiej dyspozycyjnej dostępności perspektywy innego (niska zdolność do przyjmowania perspektywy innych), podczas gdy wysoka zdolność do przyjmowania perspektywy innych sama w sobie wystarczająco ograniczała procesy infrahumanizacji⁴². Naśladowanie zachowania (w tym mimiki) partnera interakcji przyczynia się zatem do zwiększenia poczucia bliskości, a w konsekwencji do zahamowania negatywnych ustosunkowań w stosunku do osoby naśladowanej⁴³.

W ostatnim czasie ukazały się także wyniki badań testujących wpływ mimikry na osoby o różnych typach orientacji społecznych. Sprawdzano, czy zorientowani prospołecznie (*prosocial*) i pro-ja (*proself*) różnią się pod względem generowanych na temat innego ocen, w zależności od tego, czy byli przez owego innego naśladowani, czy też nie. Okazało się, że prospołeczni zdecydowanie wyżej (na wymiarze sympatii) oceniali partnera interakcji, który ich naśladował, niż tego, który w bezpośredniej relacji (twarzą w twarz) nie dokonywał mimikry. Z kolei zorientowani pro-ja nie okazali się podatni na wpływy naśladowania ich gestów i mimiki⁴⁴. Przywołane wyniki wskazują na różnicującą rolę orientacji społecznych we wpływie mimikry na przebieg interakcji społecznych. Osoby o orientacjach pro-ja są mniej wrażliwe na akty naśladowania ich zachowań przez partnerów interakcji, w porównaniu z jednostkami prospołecznymi.

⁴⁰ Tamże.

⁴¹ A. Szuster, A. Wojnarowska, The Influence of Mimicry on the Prediction of Infra-Humanization, w: „Frontiers in Psychology” 2016, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4923061/> z dn. 15.03.2017

⁴² A. Szuster, A. Wojnarowska, M. Wieteska, Wpływ naśladowania ekspresji mimicznej oraz dostępności perspektywy innej osoby na ograniczenie zjawiska infrahumanizacji, w: „Psychologia Społeczna” 2012 nr 7 (3).

⁴³ A. Szuster, A. Wojnarowska, The Influence of Mimicry on the Prediction of Infra-Humanization, w: „Frontiers in Psychology” 2016, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4923061/> z dn. 15.03.2017

⁴⁴ M. Stel, S. Rispens, M. Leliveld, A.M. Lokhorst, The consequences of mimicry for prosocials and proselfs: Effects of social value orientation on the mimicry-liking link, w: „European Journal of Social Psychology” 2011 nr 41 (3).

W obszarze poszukiwania społecznych skutków bycia naśladowanym plasuje się także niedawne badanie Joanny Hale i Antonii Hamilton⁴⁵. Badaczki testowały hipotezę mimikry jako uniwersalnego „społecznego spoiwa”, prowadzącego do poprawy relacji społecznych, wykorzystując w swojej procedurze badawczej wirtualną rzeczywistość. Badani wchodziłi w interakcję z awatarami, wykonywali z nimi pewne zadanie (opis zdjęcia). Awatary, zależnie od warunków, naśladowały bądź nie ruchy głowy i tułowia uczestników badania. Postaci w wirtualnej rzeczywistości uśmiechały się do badanych i utrzymywały kontakt wzrokowy. Wprawdzie w jednym badaniu uzyskano wynik wskazujący na wyższe oceny dotyczące relacji, przypisywane awatarom naśladowującym badanych, niż awatarom nie dokonującym aktów mimikry. Jednak replika tego badania, w nieco rozszerzonym schemacie (uwzględniającym także rolę czynników kulturowych), nie potwierdziła wpływu mimikry na zwiększenie poczucia bliskości czy tym bardziej oczekiwanego wzrostu zaufania. Autorki podejmują dyskusję, będąc świadome specyfiki i wpływu zastosowanej w badaniu metodologii, z dotychczas ugruntowanym przekonaniem o mimikrze jako uniwersalnym „społecznym spoiwie”. Stawiają pytanie, czy naśladowanie partnera interakcji zawsze prowadzi do poprawy relacji interpersonalnej i nakreślają kierunki badań mogących rzucić światło na czynniki warunkujące obecność i specyfikę tego wpływu.

Uzyskane w powyższym badaniu rezultaty zdają się potwierdzać przyznany już mimice status koronnego kanału komunikacji niewerbalnej. Tak jak adekwatne postrzeganie ekspresji mimicznej jest najpewniejszym źródłem dla właściwego interpretowania sygnałów społecznych z zachowań niewerbalnych, tak być może zaistnienie dobroczynnego dla relacji interpersonalnych wpływu mimikry zależy od możliwości naśladowania właśnie mimiki partnera interakcji, a nie tylko jego pantomimiki (gestykulacji) czy postawy ciała. Badania jednoznacznie wskazują, że to właśnie informacje płynące z mimiki drugiego człowieka są kluczowe dla trafego określenia jego nastawienia na kooperację lub postawę indywidualistyczną w grach typu dylemat więźnia (gra niekooperacyjna - każdy z graczy może zyskać, zdradzając przeciwnika, ale obaj tracą, jeśli obaj będą zdradzać)⁴⁶. Podobny kierunek wniosków nakreślają badania dotyczące zdolności do określania u partnera interakcji

⁴⁵ J. Hale, A.F. Hamilton, Testing the relationship between mimicry, trust and rapport in virtual reality conversations, w: „Scientific Reports 2016 nr 6, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5064448/> z dn. 15.03.2017

⁴⁶ Z. Kovacs-Balint, T. Bereczkei, I. Hernadi, The telltale face: possible mechanisms behind defector and cooperator recognition revealed by emotional facial expression metrics, w: „British Journal of Psychology” 2013 nr 104 (4).

nastawienia na dominację/rywalizację w warunkach ograniczeń czasowych i fizycznych. To analiza wskazówek z mimiki, a nie z ciała obserwowanej osoby, okazała się być bardziej przydatna dla trafnego określenia orientacji społecznej partnera interakcji⁴⁷.

Związek orientacji społecznych z rozpoznawaniem emocji

Laura Kaltwasser ze współpracownikami⁴⁸ testowała związek między prospołecznością jako cechą, a zdolnością do rozpoznawania emocji u innych. Wyniki wskazały, że osoby bardziej prospołeczne są lepsze w rozpoznawaniu ekspresji strachu i mają tendencję do bardziej spontanicznego wyrażania swoich emocji podczas gry dylemat więźnia. Ogólnie kooperanci wypadli w badaniach jako bardziej wyraziści w swoich ekspresjach i wrażliwsi na cierpienia innych.

Inni badacze pokusili się o sprawdzenie, czy wzbudzane sytuacyjnie nastawienie kooperacyjne vs rywalizacyjne różnicuje rozpoznawanie uśmiechów prawdziwych i sztucznych. Wyniki pokazały, że oba motywy nastawienia społecznego (kooperacyjne i rywalizacyjne) zwiększają (w porównaniu z warunkami kontrolnymi, tj. brakiem wzbudzania konkretnego nastawienia społecznego) wrażliwość percepcyjną na subtelne różnice w ekspresji mimicznej, zwiększając tym samym zdolność do określania znaku emocji (radość vs złość) i autentyczności uśmiechu⁴⁹.

Peter W. Donhauser i współpracownicy zbadali osoby, które mają potrzebę posiadania (emocjonalnego) wpływu na innych ludzi (nPower), podkreślania swojej dominacji (w klasyfikacji orientacji społecznych najbardziej odpowiadają rywalizującym)⁵⁰. Badani mieli za zadanie rozpoznawać ekspresje mimiczne prezentowane w technice morfingu (stopniowej zmiany ekspresji). Okazało się, że im większa potrzeba wpływu/dominacji u badanych, tym ich większa zdolność do szybszego i trafnego różnicowania między ekspresjami radości i złości, wyłaniającymi się z emocjonalnie neutralnego wyrazu twarzy. Inne badania w tym nurcie wskazały także, iż osoby z dużą potrzebą dominacji charakteryzuje wyjątkowa wrażliwość na

⁴⁷ N.O. Rule, R.B. Adams, N. Ambady, J.B. Freeman, Perceptions of dominance following glimpses of faces and bodies, w: „Perception” 2012 nr 41 (6).

⁴⁸ L. Kaltwasser, A. Hildebrandt, O. Wilhelm, W. Sommer, On the relationship of emotional abilities and prosocial behavior, w: „Evolution and Human Behavior” 2016,
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1090513816303051> z dn. 17.03.2017

⁴⁹ D. Sacco, K. Hugenberg, Cooperative and competitive motives enhance perceptual sensitivity to angry and happy facial expressions, w: „Motivation & Emotion” 2012 nr 36 (3).

⁵⁰ P.R.A. Donhauser, O. Schultheiss, The implicit need for power predicts recognition speed for dynamic changes in facial expressions of emotion, w: „Motivation & Emotion” 2015 nr 39 (5).

nasilenie sygnału mimicznej ekspresji złości. Wysoki poziom potrzeby wpływu na innych zwiększał trafność rozpoznawania nawet subtelnych oznak emocji złości na twarzy, a wraz ze wzrostem natężenia tej mimicznej ekspresji zwiększała się też u badanych czułość i siła reakcji na obserwowany sygnał⁵¹. Przywołane wyniki sugerują, że ludzie dążący do posiadania wpływu na innych stają się rzeczywiście społecznie wpływowi z uwagi na m. in. ich zwiększoną wrażliwość na emocjonalne sygnały w środowisku społecznym. Podkreśla to też regulacyjną rolę postrzegania emocjonalnego w przebiegu relacji interpersonalnych. Istotna, pośrednicząca rola poczucia mocy/wpływu na ludzi, ukazana została także w wynikach innych badań. U badanych odczuwających swój społeczny wpływ orientacja prospołeczna silniej wiązała się z trafnym rozpoznawaniem emocji, niż w przypadku badanych nie mających poczucia mocy⁵².

Związek orientacji społecznych z postrzeganiem innych

Wyniki moich badań w obszarze związku orientacji społecznych z postrzeganiem innych wykazały, iż prospołeczni mają skłonność do generowania bardziej przychylnych ocen na temat obcych, bez względu na rodzaj prezentowanej przez nich ekspresji mimicznej (radość, złość, ekspresja neutralna). Inne, wcześniejsze badania, dostarczyły dowodów na istnienie pozytywnej korelacji między orientacjami prospołecznymi (altruizm i kooperacja), a zdolnością do empatii, uświadamiania sobie czyjejś perspektywy, uczuć i oczekiwań⁵³. Orientacja indywidualistyczna pozostała zaś z tymi umiejętnościami w korelacji ujemnej. Okazało się dodatkowo, że prospołeczni, w odróżnieniu od indywidualistów, potrafią trafniej odczytywać czyjs nastrój i intencje, bazując jedynie na obserwacji spojrzeń oczu partnera⁵⁴. Uzyskane rezultaty pozostają w zgodzie z ideą „hipotezy trójkąta”⁵⁵, w myśl której osoby o orientacjach prospołecznych postrzegają swoich partnerów interakcji jako posiadających różnorodne motywy społeczne, natomiast osoby o orientacji pro-ja mają skłonność wierzyć, iż

⁵¹ J. Wang, L. Liu, J.H. Yan, Implicit power motive effects on the ERP processing of emotional intensity in anger faces, w: „Journal of Research in Personality” 2014 nr 50.

⁵² S. Côté, M.W. Kraus, B.H. Cheng, C. Oveis, I. van der Lowe, H. Lian, D. Keltner, Social power facilitates the effect of prosocial orientation on empathic accuracy, w: „Journal of Personality and Social Psychology” 2011 nr 101 (2).

⁵³ C.H. Declerck, S. Bogaert, Social Value Orientation: Related to Empathy and the Ability to Read the Mind in the Eyes, w: „Journal of Social Psychology” 2008 nr 148 (6).

⁵⁴ Tamże.

⁵⁵ H.H. Kelley, A.J. Stahelski, Social interaction basis of cooperator's and competitor's beliefs about others, w: „Journal of Personality and Social Psychology” 1970 nr 16.

wszyscy ludzie są do siebie podobni i samolubni. Niewątpliwie dane z przywołanych badań potwierdzają, iż orientacje prospołeczne vs pro-ja różnicują ludzi pod względem zdolności do postrzegania czyichś motywów społecznych, a w konsekwencji wpływają na generowaną na czyjś temat ocenę.

Jeffrey Derks i inni zainteresowali się kwestią zaufania u adolescentów⁵⁶, będącą niezbędnym elementem rozwoju młodzieży. Wyniki ich badań ukazały nastoletnich chłopców jako generalnie bardziej ufnych, w porównaniu z dojrzewającymi dziewczętami. Ponadto niezależnym od płci predyktorem zaufania okazała się orientacja prospołeczna. Osoby nastawione na maksymalizację wyników zarówno swoich jak i obcych (prospołeczność) zdecydowanie bardziej ufały partnerowi interakcji, niż badani o orientacjach pro-ja. Dodatkowo prospołeczni oceniani byli jako bardziej godni zaufania, niż osoby zorientowane pro-ja⁵⁷. Przywołane wyniki w całości zgadzają się z rezultatami uzyskanymi w badaniach własnych. Tematyka dotycząca generowania ocen na temat innych, w powiązaniu z orientacjami społecznymi i mimiką, podjęta została także w innych badaniach⁵⁸. Proszono w nich uczestników o oglądanie zdjęć twarzy nieznanych ludzi o neutralnym wyrazie emocjonalnym, a po zapoznaniu się z opisem poszczególnych osób (w kategoriach nasilenia orientacji kooperacyjnej, indywidualistycznej lub rywalizacyjnej) o dokonanie oceny oglądanych twarzy na skali atrakcyjności. Okazało się, że duże nasilenie cech świadczących o orientacji kooperacyjnej – altruizm, zaangażowanie, wymiana społeczna – istotnie podwyższało atrakcyjność osoby prezentującej twarz neutralną emocjonalnie.

W swoich badaniach weryfikowałam też hipotezę, w myśl której obserwacja pozytywnej ekspresji mimicznej wyzwała tendencje prospołeczne, a obserwacja negatywnego wyrazu twarzy osłabia tendencje prospołeczne. Uzyskałam wyniki dowodzące prawdziwości tej hipotezy, po czym natknęłam się na ciekawe badania korespondujące z moimi, choć wskazujące na możliwość zmiany orientacji społecznej pod wpływem obserwacji innego, niż twarz, obiektu. Badania dotyczyły obszaru zainteresowań psychologii środowiskowej, nie od dziś głoszącej dobroczynny wpływ obserwacji środowiska naturalnego na nastrój i koncentrację człowieka. Wciąż niewiele badań traktuje o wpływie obserwacji niezwykłych i imponujących zjawisk przyrodniczych (takich jak wielkie wodospady, spektakularne górskie

⁵⁶ J. Derks, N.C. Lee, L. Krabbendam, Adolescent trust and trustworthiness: role of gender and social value orientation, w: „Journal of Adolescence” 2014 nr 37 (8).

⁵⁷ Tamże.

⁵⁸ L.C. Bernard, D.J. Hardy, Motivated behavioral outcomes affect ratings of attractiveness, w: „Psychological Reports” 2014 nr 115 (3).

widoki) na funkcjonowanie jednostek. Badanym prezentowano pokaz slajdów, na których widzieli, zależnie od warunków, niesamowite vs zwyczajne zjawiska natury. Rejestrowano zmianę emocji, nastroju i orientacji społecznych pod wpływem obserwowanych bodźców. Analizy wykazały, że w porównaniu z warunkami kontrolnymi oraz warunkami oglądania zwyczajnych/codziennych zjawisk natury, wizualny kontakt z niesamowitymi naturalnymi scenami wywoływał unikalne i wyraźne działanie emocjonalne, największą poprawę nastroju oraz, co kluczowe dla podejmowanej tu tematyki, zmianę mierzonych orientacji społecznych w kierunku bardziej prospołecznych⁵⁹.

Biologiczne podłoże prospołeczności

Kiedy ludzie stają wobec dylematów społecznych, ich strategie decyzyjne wydają się być związane z indywidualnymi preferencjami społecznymi: o ile prospołeczni mają wewnętrzną gotowość do współpracy, to zorientowani pro-ja potrzebują zewnątrzpochodnych motywatorów, sygnalizujących osobiste korzyści, aby podjąć zachowanie na rzecz innych. Przykładowo analiza zachowań negocjatorów wykazała, iż typ orientacji społecznej różnicuje u nich reakcję na partnera rozmów. Jeśli partner okazał gniew i przeprosił za swoje nieodpowiednie zachowanie, to przy następnym spotkaniu negocjatorzy o orientacji prospołecznej skłonni są do kooperacji z „nawróconym” partnerem, podczas gdy zorientowani pro-ja na przeprosiny za gniew odpowiadają nasileniem zachowań rywalizacyjnych⁶⁰. Badania nad zachowaniami prospołecznymi - altruizmem, współpracą, zaufaniem – dojrzały już do momentu, w którym można mówić o istnieniu ogólnego, naukowego porozumienia, uwzględniającego głębokie, biologiczne zakorzenienie gotowości do działania na rzecz innych. Oczywiście w wyjaśnianiu zjawiska odwołuje się do różnych modeli, wskazując np. na ewolucyjną opłacalność zachowań prospołecznych, rolę czynników socjokulturowych, wartości, emocje, procesy intrapsychiczne, diadyczne, grupowe, znaczenie klasy społecznej itp.⁶¹. Coraz więcej doniesień traktuje o biologicznych podstawach prospołeczności, a brak jest

⁵⁹ Y. Joye, J.W. Bolderdijk, An exploratory study into the effects of extraordinary nature on emotions, mood, and prosociality, w: „Frontiers in Psychology” 2014 nr 5, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4309161/> z dn. 24.03.2017

⁶⁰ G.A. van Kleef, C.K. De Dreu, Longer-term consequences of anger expression in negotiation: Retaliation or spillover?, w: „Journal of Experimental Social Psychology” 2010 nr 46.

⁶¹ D. Keltner, A. Kogan, P.K. Piff, S.R. Saturn, The sociocultural appraisals, values, and emotions (SAVE) framework of prosociality: core processes from gene to meme, w: „Annual Review of Psychology” 2014 nr 65.

wciąż jednoczącej idei, osadzonej w ramach psychologicznych procesów decyzyjnych, wyjaśniającej dokonywanie wyborów na rzecz innych.

Poszukiwano biologicznych korzeni orientacji społecznych poprzez analizę neuronowych korelatów wyborów kooperacyjnych vs indywidualistycznych, dokonywanych podczas gry typu dylemat więźnia⁶². Uzyskane dane potwierdziły wcześniejsze doniesienia i wykazały, że u prospołecznych podczas gry aktywizowanych jest w mózgu o kilka obszarów więcej (przyśrodkowa kora przedczołowa, spoina skroniowo-ciemieniowa i pole Brodmanna 7), niż u zorientowanych pro-ja. Inne dane z zapisu fMRI, zabrane podczas dokonywania przez uczestników wyborów w grze dylematowej pokazują, że indywidualne różnice w preferencjach alokacji zasobów (tj. orientacje społeczne) wiążą się z aktywnością w jądrze półleżącym i jądrze migdałowatym⁶³. Co ważne, obecność obciążenia poznawczego podczas wykonywania zadań dylematowych skutkowało nasileniem zachowań prospołecznych u zorientowanych na innych, a zachowań indywidualistycznych u zorientowanych na siebie (pro-ja). Sugeruje to, iż przejawianie zachowań na rzecz innych vs nastawienie na maksymalizację zysków własnych ma charakter bardziej intuicyjny, niż refleksyjny. Wyniki zasugerowały też kluczowy wkład jądra półleżącego i ciała migdałowatego do indywidualnych różnic w towarzyskości.

W zwiększaniu skłonności do współpracy z innymi ludźmi istotną rolę odgrywa też oksytocyna - jej wyższe stężenie warunkuje większą skłonność do kooperacji z obcymi ludźmi⁶⁴. Pojawiły się kolejne naukowe doniesienia wskazujące, że charakterystyka gospodarki hormonalnej (w postaci poziomu oksytocyny) ma swoje wyraźne przełożenie na funkcjonowanie człowieka w sferze relacji interpersonalnych. We wcześniejszych badaniach wykazano, że oksytocyna sprzyja kierowaniu wzroku w kierunku ludzkiej twarzy oraz trafnemu rozpoznawaniu na niej emocji⁶⁵. W kolejnym badaniu w tym nurcie sprawdzano, czy poziom oksytocyny różnicuje tendencję do zwracania uwagi na pozytywne vs negatywne sygnały

⁶² G. Emonds, C.H. Declerck, C. Boone, R. Seurinck, R. Achten, Establishing cooperation in a mixed-motive social dilemma. An fMRI study investigating the role of social value orientation and dispositional trust, w: „Journal Social Neuroscience” 2014 nr 9 (1).

⁶³ M. Haruno, M. Kimura, C.D. Frith, Activity in the nucleus accumbens and amygdala underlies individual differences in prosocial and individualistic economic choices, w: „Journal of Cognitive Neuroscience” 2014 nr 26 (8).

⁶⁴ E. Fehr, M. Kosfeld, M. Heinrichs, P.J. Zak, U. Fischbacher, Oxytocin increases trust in humans, w: „Nature” 2005 nr 435.

⁶⁵ G. Domes, A. Steiner, S.W. Porges, M. Heinrichs, Oxytocin differentially modulates eye gaze to naturalistic social signals of happiness and anger, w: „Psychoneuroendocrinology” 2013 nr 38 (7).

mimiczne. Prezentowano badanym nagrania twarzy, stopniowo zmieniających swój wyraz z neutralnego w radosny lub wyrażający złość. Wyższy poziom oksytocyny wyraźnie sprzyjał kierowaniu i zatrzymywaniu wzroku na twarzy przedstawiającej radość, niż gniew⁶⁶. Wyniki te potwierdzają, że oksytocyna moduluje wizualną uwagę na pozytywne vs negatywne sygnały społeczne, zwiększa uważność na pozytywne ekspresje mimiczne i tym samym odgrywa rolę w przebiegu międzyludzkiej komunikacji niewerbalnej.

Badania nad substancją psychoaktywną MDMA o działaniu euforycznym i psychodelicznym (3,4-Metylenodioksymetamfetamina, „ecstasy”), uwalniającą serotoninę i norepinefrynę, wyraźnie pokazują, że ingerencja w gospodarkę hormonalną człowieka skutkuje zmianami w jego emocjonalnym i społecznym funkcjonowaniu, w tym w poziomie prospołeczności. U osoby pozostającej pod wpływem tego środka zwiększa się poziom empatii emocjonalnej, wzrasta liczba zachowań prospołecznych mierzonych testem orientacji społecznych (social value orientation), a zwłaszcza u kobiet obniża się zdolność do identyfikacji negatywnych ekspresji mimicznych (strach, złość, smutek)⁶⁷.

Podsumowanie

Prawo doboru naturalnego faworyzuje osobniki zabiegające bardziej o własne niż cudze dobro. Człowiek musi zatem, w toku socjalizacji, uczyć się zachowań prospołecznych. Działania na rzecz dobra wspólnoty wynikają także z ustalonych społecznie norm: odwzajemniania i społecznej odpowiedzialności. W żmudnym procesie wychowywania do prospołeczności warto czerpać także z mniej popularnych doniesień badawczych, traktujących o pewnych wybranych, czasem subtelnych aspektach funkcjonowania człowieka. Przedstawione w tym artykule dane zwracają uwagę, że czyjś wybór zachowania prospołecznego może zależeć od pewnych subtelnych czynników sytuacyjnych, które może stworzyć rozmówca. Gotowość do poniesienia wysiłku na rzecz innych można zwiększyć u kogoś uśmiechając się do niego, prezentując określone zachowania w określonym czasie (np. szybko podejmując decyzję o wyborze zachowania prospołecznego), zważając na swoją ekspresję mimiczną, starając się naśladować mimikę rozmówcy, czy choćby dbając o kontakt rozmówcy z niesamowitymi wizualnymi scenami. Odpowiedzialność wychowawców, nauczycieli, edukatorów, ale też każdego obywatela powinna zmierzać do poszerzania repertuaru własnych zachowań na rzecz dobra wspólnego,

⁶⁶ Tamże.

⁶⁷ C.M. Hysek, Y. Schmid, L.D. Simmler, G. Domes, M. Heinrichs, C. Eisenegger, K.H. Preller, B.B. Quednow, M.E. Liechti, MDMA enhances emotional empathy and prosocial behavior, w: „Social Cognitive and Affective Neuroscience” 2014 nr 9 (11).

czerpiać także z dostępnej wiedzy na temat uwarunkowań i czynników, które ową prospołeczność mogą w ludziach wzmacniać. Powiązanie kwestii orientacji prospołecznej i funkcjonowania emocjonalnego człowieka wydaje się na poziomie ogólnym oczywiste, ale zgłębienie bardziej szczegółowych zagadnień dotyczących znaczenia ekspresji mimicznej w kontekście prospołeczności, może być obiecującym, ciekawym i pomocnym wychowawczo novum.

Bibliografia:

Bernard L.C., Hardy D.J., Motivated behavioral outcomes affect ratings of attractiveness, „Psychological Reports” 2014 nr 115 (3), s. 849-871.

Côté S., Kraus M.W., Cheng B.H., Oveis C., van der Lowe I., Lian H., Keltner D., Social power facilitates the effect of prosocial orientation on empathic accuracy, „Journal of Personality and Social Psychology” 2011 nr 101 (2), s. 217-232.

Declerck C.H., Bogaert S., Social Value Orientation: Related to Empathy and the Ability to Read the Mind in the Eyes, „Journal of Social Psychology” 2008 nr 148 (6), s. 711.

Derks J., Lee N.C., Krabbendam L., Adolescent trust and trustworthiness: role of gender and social value orientation, „Journal of Adolescence” 2014 nr 37 (8), s. 1379-1386.

Domes G., Steiner A., Porges S.W., Heinrichs M., Oxytocin differentially modulates eye gaze to naturalistic social signals of happiness and anger, „Psychoneuroendocrinology” 2013 nr 38 (7), s. 1198-1202.

Donhauser P.R.A., Schultheiss O., The implicit need for power predicts recognition speed for dynamic changes in facial expressions of emotion, „Motivation & Emotion” 2015 nr 39 (5), s. 714-721.

Emonds G., Declerck C.H., Boone C., Seurinck R., Achten R., Establishing cooperation in a mixed-motive social dilemma. An fMRI study investigating the role of social value orientation and dispositional trust, „Journal Social Neuroscience” 2014 nr 9 (1), s. 10-22.

Evans A.M., van de Calseyde P.P., The effects of observed decision time on expectations of extremity and cooperation, „Journal of Experimental Social Psychology” 2017 nr 68, s. 50-59.

Fehr E., Kosfeld M., Heinrichs M., Zak P.J., Fischbacher U., Oxytocin increases trust in humans, „Nature” 2005 nr 435, s. 673-676.

Feinberg M., Willer R., Keltner D., Flustered and faithful: embarrassment as a signal of prosociality, „Journal of Personality and Social Psychology” 2012 nr 102 (1), s. 81-97.

Griesinger D.W., Livingstone J.W., Toward a model of interpersonal motivation in experimental games, „Behavioral Science” 1973 nr 18, s. 73-78.

Grzelak J.Ł., Homo economicus uspołeczniony? Motywacyjne i poznawcze uwarunkowania działania w interesie społecznym, „Studia Psychologiczne” 1988 nr 26, s. 5-30.

Grzelak J.Ł., Kontrola, podział dóbr: dwa aspekty współzależności społecznej, w: (red.) J.Ł. Grzelak, Problemy współzależności społecznej, Wydawnictwo UW, Warszawa 1989, s. 55–88.

Grzelak J.Ł., Kontrola, preferencje kontroli, postawy wobec problemów społecznych, w: (red.) M. Lewicka, J. Grzelak, Jednostka i społeczeństwo, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002, s. 131–149.

Grzelak J.Ł., Preferences and cognitive processes in interdependence situations: a theoretical analysis of cooperation, w: (red.) V. Derlega, J. Grzelak, Cooperation and helping behavior. Theory and research, New York Academic Press, New York 1982, s. 97–127.

Grzelak J.Ł., Współzależność społeczna, w: (red.) J. Strelau, Psychologia. Podręcznik akademicki, t. 3, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003, s. 125–145.

Grzelak J.Ł., Ossewska E., Wyszogrodzki D., Bobrowski K., 3 less than 2? A negative effect of the number of allocation participants on prosocial orientations, „Polish Psychological Bulletin 1994 nr 25, s. 223–240.

Hale J., Hamilton A.F., Testing the relationship between mimicry, trust and rapport in virtual reality conversations, „Scientific Reports 2016 nr 6,
<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5064448/> z dn. 15.03.2017

Haruno M., Kimura M., Frith C.D., Activity in the nucleus accumbens and amygdala underlies individual differences in prosocial and individualistic economic choices, „Journal of Cognitive Neuroscience" 2014 nr 26 (8), s. 1861–1870.

Hysek C.M., Schmid Y., Simmler L.D., Domes G., Heinrichs M., Eisenegger C., Preller K.H., Quednow B.B., Liechti M.E., MDMA enhances emotional empathy and prosocial behavior, „Social Cognitive and Affective Neuroscience" 2014 nr 9 (11), s. 1645–1652.

Izard C.E., The face of emotion, Appleton–Century–Crofts, New York 1971.

Izard C.E., Innate and universal facial expressions: Evidence from developmental and cross-cultural research, „Psychological Bulletin" 1994 nr 115, s. 288–299.

Joye Y., Bolderdijk J.W., An exploratory study into the effects of extraordinary nature on emotions, mood, and prosociality, „Frontiers in Psychology" 2014 nr 5,
<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4309161/> z dn. 24.03.2017

Kaltwasser L., Hildebrandt A., Wilhelm O., Sommer W., On the relationship of emotional abilities and prosocial behavior, „Evolution and Human Behavior" 2016,
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1090513816303051> z dn. 17.03.2017

Kelley H.H., Stahelski A.J., Social interaction basis of cooperator's and competitor's beliefs about others, „Journal of Personality and Social Psychology" 1970 nr 16, s. 66–91.

Kelley H.H., Thibaut J.W., Interpersonal Relations: A theory of interdependence, Wiley, New York 1978.

Keltner D., Kogan A., Piff P.K., Saturn S.R., The sociocultural appraisals, values, and emotions (SAVE) framework of prosociality: core processes from gene to meme, „Annual Review of Psychology" 2014 nr 65, s. 425–460.

Kovacs-Balint Z., Bereczkei T., Hernadi I., The telltale face: possible mechanisms behind defector and cooperator recognition revealed by emotional facial expression metrics, „British Journal of Psychology” 2013 nr 104 (4), s. 563-576.

Kucharska-Pietura K., Klimkowski M., Kliniczne aspekty emocji w zdrowym i chorym mózgu, Wydawnictwo Medyczne, Kraków 2002.

Lewczuk J., Związek orientacji społecznych z percepcją mimicznych ekspresji emocjonalnych i postrzeganiem ludzi, Wydział Psychologii UW, Warszawa 2011, niepublikowana praca doktorska.

Łukaszewski W., Wielkie i te nieco mniejsze pytania psychologii, Wydawnictwo Smak Słowa, Warszawa 2015, s. 45-70.

Manstead A.S.R., Hewstone M. (red.) (b. d.), Psychologia społeczna. Encyklopedia Blackwella, Wydawnictwo Jacek Santorski & CO, Warszawa.

Matczak A., Piekarska J., Studniarek E., Skala Inteligencji Emocjonalnej – Twarze (SIE-T). Podręcznik, Pracownia Testów Psychologicznych PTP, Warszawa 2005.

Mazur M., Orientacje społeczne, w: (red.) M. Lewicka, J. Grzelak, Jednostka i społeczeństwo, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002, s. 117–130.

McClintock C.G., Liebran, W.B.G., Role of interdependence structure, individual value orientation, and another’s strategy in social decision making: A transformational analysis, „Journal of Personality and Social Psychology” 1988 nr 55, s. 396–409.

Messick D.M., McClintock C.G., Motivational basis of choice in experimental games, „Journal of Experimental Social Psychology” 1968 nr 4, s. 1–25.

Ran G.M., Chen X., Pan Y.G., Hu T.Q., Ma J., Effects of anticipation on perception of facial expressions, „Perceptual and Motor Skills” 2014 nr 118 (1), s. 195-209.

Rule N.O., Adams R.B., Ambady N., Freeman J.B., Perceptions of dominance following glimpses of faces and bodies, „Perception” 2012 nr 41 (6), s. 687-706.

Rutkowska D., Szuster A., (red.) O różnych obliczach altruizmu, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2008.

Sacco D., Hugenberg K., Cooperative and competitive motives enhance perceptual sensitivity to angry and happy facial expressions, „Motivation & Emotion” 2012 nr 36 (3), s. 382-395.

Sattler D.N., Kerr N.L., Might versus morality explained: Motivational and cognitive interpersonal orientation, „American Journal of Sociology” 1991 nr 71, s. 179–186.

Shelley G.P., Page M.J., Rives P., Yeagley E., Kuhlman D.M., Nonverbal communication and detection of individual differences in social value orientation, w: (red.) R.M. Kramer, M.H. Bazerman, A.E. Tenbrunsel, Social decision making: Social dilemmas, social values, and ethical judgments, Psychology Press, New York 2009, s. 147–169.

Stel M., Rispens S., Leliveld M., Lokhorst A.M., The consequences of mimicry for prosocials and proselves: Effects of social value orientation on the mimicry–liking link, „European Journal of Social Psychology” 2011 nr 41 (3), s. 269-274.

Szuster A., Wojnarowska A., The Influence of Mimicry on the Rediction of Infra-Humanization, „Frontiers in Psychology" 2016,
<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4923061/> z dn. 15.03.2017

Szuster A., Wojnarowska,A., Wieteska M., Wpływ naśladowania ekspresji mimicznej oraz dostępności perspektywy innej osoby na ograniczenie zjawiska infrachumanizacji, „Psychologia Społeczna" 2012 nr 7 (3), s. 261-271.

van der Schalk J., Kuppens T., Bruder M., Manstead A.S., The social power of regret: the effect of social appraisal and anticipated emotions on fair and unfair allocations in resource dilemmas, „Journal of Experimental Psychology" 2015 nr 144 (1), s. 151-157.

van Doorn E.A., Heerdink M.W., van Kleef G.A., Emotion and the construal of social situations: inferences of cooperation versus competition from expressions of anger, happiness, and disappointment, „Cognition & Emotion" 2012 nr 26 (3), s. 442-461.

van Doorn E.A., van Kleef G.A.,van der Pligt J., Deriving meaning from others' emotions: attribution, appraisal, and the use of emotions as social information, „Frontiers in Psychology" 2015 nr 6, s. 1077.

van Kleef G.A., The emerging view of emotion as social information, „Journal Social and Personality Psychology Compass" 2010 nr 4, s. 331-343.

van Kleef G.A., De Dreu C.K., Longer-term consequences of anger expression in negotiation: Retaliation or spillover?, „Journal of Experimental Social Psychology" 2010 nr 46, s. 753-760.

van Kleef G.A., Manstead A.S.R., An Interpersonal Approach to Emotion in Social Decision Making: The Emotions as Social Information Model, „Advances in Experimental Social Psychology" 2010 nr 42, s. 45-96.

van Kleef G.A., van Doorn E.A., Heerdink M.W., Koning L.F., Emotion is for influence, „European Review of Social Psychology" 2011 nr 22, s. 114-163.

van Lange P.A.M., What People Look for in Others: Influences of the Perceiver and Perceived on Information Selection, „Personality and Social Psychology Bulletin" 2000 nr 26, s. 206–219.

Wang J., Liu L., Yan J.H., Implicit power motive effects on the ERP processing of emotional intensity in anger faces, „Journal of Research in Personality" 2014 nr 50, s. 90-97.