

BEATA MIEDZIŃSKA

PODSTAWY PSYCHOLOGII



KARKONOSKA PAŃSTWOWA SZKOŁA WYŻSZA
w Jeleniej Górze

KARKONOSKA PAŃSTWOWA SZKOŁA WYŻSZA
w Jeleniej Górze

Beata Miedzińska

PODSTAWY PSYCHOLOGII

Jelenia Góra 2010

RADA WYDAWNICZA
KARKONOSKIEJ PAŃSTWOWEJ SZKOŁY WYŻSZEJ

Tomasz Winnicki (przewodniczący), Grażyna Baran,
Izabella Błachno, Aleksander Dziuda, Barbara Mączka,
Kazimierz Stąpór, Józef Zaprucki

RECENZENT

Lesław Kulmatycki

KOREKTA

Natalia Zatka

PROJEKT OKŁADKI

Barbara Mączka

PRZYGOTOWANIE DO DRUKU

Alicja Mních

DRUK I OPRAWA

Drukarnia Cyfrowa
ul. Jana Łaskiego 11
62-200 Gniezno

WYDAWCA

Karkonoska Państwowa Szkoła Wyższa
w Jeleniej Górze
ul. Lwówecka 18,
58-503 Jelenia Góra

ISBN 978-83-61955-07-8

Niniejsze wydawnictwo można nabyć w Bibliotece i Centrum Informacji
Naukowej Karkonoskiej Państwowej Szkoły Wyższej w Jeleniej Górze,
ul. Lwówecka 18, tel 75 645 33 52

SPIS TREŚCI:

str.

WPROWADZENIE	5
PROCESY POZNAWCZE	10
1. Procesy sensoryczne	10
2. Spostrzeganie	13
3. Procesy uwagi	16
4. Procesy pamięci	19
5. Myślenie	25
PSYCHOLOGIA RÓŻNIC INDYWIDUALNYCH	37
1. Inteligencja	37
2. Temperament	45
3. Aspiracje	54
4. Samoocena	59
5. Emocje	63
6. Procesy motywacyjne	71
7. Stres	83
WYBRANE ZAGADNIENIA Z PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ	90
1. Grupa społeczna	90
2. Wpływ grupy na jednostkę	95
3. Spostrzeganie społeczne	104
4. Postawy społeczne	112
5. Upředzenia, stereotypy i dyskryminacja	117
PODSTAWY PSYCHOLOGII ROZWOJOWEJ	125
1. Okres prenatalny i noworodkowy	127
2. Wczesne dzieciństwo	128
3. Wiek przedszkolny	132
4. Późne dzieciństwo	137
5. Adolescencja	140
6. Dorosłość i jej fazy	145
PODSTAWY PSYCHOPATOLOGII	151
1. Schizofrenia	151
2. Zaburzenia nastroju	156
3. Zaburzenia lękowe	159
4. Zaburzenia odżywiania	161
5. Uzależnienia	163
BIBLIOGRAFIA	173

WPROWADZENIE

Pierwsze rozważania na temat natury ludzkiej pojawiły się już w starożytności. Filozofowie, filozofujący lekarze i pedagodzy pisali rozliczne traktaty o duszy, rozumianej jako byt niematerialny kierujący ludzkimi myślami i czynnościami. To właśnie z nurtu filozoficznego wyrosła psychologia.

Swój wkład w rozwój wiedzy psychologicznej ma wielu znanych filozofów, np. Arystoteles, który stwierdził fakt kojarzenia się wyobrażeń i wyróżnił cztery typy skojarzeń: przez styczność w czasie, w przestrzeni, podobieństwo i przez kontrast. Znany rzymski pedagog Kwintylijan z kolei w swoim dziele zawarł spostrzeżenia dotyczące procesów uczenia się, zdolności i zainteresowań.

W czasach nowożytnych na uwagę zasługują niewątpliwie filozofowie, którzy zajmowali się teorią poznania (epistemologią), tacy jak G. Berkeley, R. Descartes, G.W. Leibnitz, T. Hobbes, J. Locke. Ich prace zapoczątkowały w psychologii nurt poznawczy, podejmujący zagadnienia percepcji, uwagi, myślenia i pamięci.

Psychologia jest stosunkowo młodą dziedziną wiedzy, bowiem status samodzielnej nauki otrzymała dopiero w XIX wieku. Można więc powiedzieć, że ma krótką historię, lecz długą tradycję. Przełomowe znaczenie dla rozwoju psychologii jako nauki miało założenie przez Wilhelma Wundta, niemieckiego fizjologa, psychologa i filozofa, laboratorium psychologii eksperymentalnej w Lipsku, gdzie prowadził badania z zakresu psychofizjologii i psychofizyki.

W tym okresie psychologię określano jako naukę o zjawiskach psychicznych, którym odpowiadają określone procesy fizjologiczne

i chemiczne. Teoretyczną podstawą tego systemu był tzw. paralelizm psychofizyczny, czyli koncepcja filozoficzna, zakładająca że każdemu procesowi psychicznemu odbywającemu się w korze mózgowej odpowiada określony proces psychiczny. Zidentyfikowanie tego procesu i jego poznanie możliwe jest dzięki introspekcji, polegającej na zdawaniu relacji, opowiadaniu o doświadczanych stanach i przeżyciach. Ten kierunek w psychologii nazwano introspekcjonizmem. Koncepcja ta zwraca uwagę na silny związek między psychologią a fizjologią, rozumianą jako naukę o funkcjach żywych organizmów, ich narządów, tkanek i komórek. Jeżeli nazwiemy filozofię ojcem psychologii, to fizjologia niewątpliwie zasługuje na miano matki chrzestnej, niewyobrażalne jest bowiem zrozumienie istoty odbierania wrażeń, spostrzegania, pamięci i myślenia, jak i procesów emocjonalno-motywacyjnych oraz mechanizmu działania stresu, bez odwoływania się do wiedzy z zakresu fizjologii.

W pierwszej połowie XX wieku pojawiły się inne kierunki teoretyczne wyjaśniające psychologiczne funkcjonowanie człowieka. Najważniejsze z nich to behawioryzm i koncepcja psychodynamiczna. Przedstawiciele nurtu behawioralnego (J. Watson, E. Thorndike, I. Pawłow, B.F. Skinner) ostro krytykowali introspekcję za zbyt subiektywizm, ponadto traktowali świadomość jako przedmiot fikcyjny, czyli coś, co nie istnieje. Według nich wyznacznikiem ludzkich zachowań jest sytuacja zewnętrzna, która w przeciwieństwie do świadomości jest dostępna obiektywnym badaniom. Znając i wpływając na sytuację zewnętrzną, można – wg behawiorystów – przewidywać i kontrolować ludzkie zachowania, sprowadzone w tej teorii do prostego schematu: bodziec – reakcja. Behawioryzm, podobnie jak introspekcjonizm również doczekał się krytyki, jako zbyt ortodoksyjny i niewuwzględniający świadomych i nieświadomych procesów wewnętrznych, uwarunkowanych genetycznie cech osobowości i woli człowieka.

Przeciwieństwem kierunku behawioralnego jest nawiązująca do tradycji introspekcyjnej koncepcja psychodynamiczna, (tzw. psychologia głębi) sformułowana przez wiedeńskiego psychiatrę Zygmunta Freuda. Podstawą tej teorii jest założenie, że ani zjawiska świadomości, ani obserwowalne reakcje nie są najważniejszymi wyznacznikami ludzkich zachowań, lecz stanowią je popędy (popęd seksualny, inaczej zwany popędem życia, i przeciwstawny mu popęd śmierci, przejawiający się w tendencji do niszczenia, agresji, samoagresji, sadyzmu i masochizmu). Teoria Freuda zapoczątkowała szkołę psychoterapeutyczną znaną jako psychoanaliza, której podstawą jest analizowanie treści znajdujących się w podświadomości człowieka, będących według psychoanalityków główną przyczyną zaburzeń zachowania.

W drugiej połowie XX wieku dużą popularność zdobyła psychologia analityczna, której prekursorem był C. G. Jung, oraz psychologia humanistyczna. Poszczególne nurty dały teoretyczną podstawę do ukształtowania się kierunków w psychoterapii, których przykładem jest zapoczątkowana przez Freuda psychoanaliza. Współczesne szkoły psychoterapeutyczne to między innymi terapia systemowa, gestalt i analityczna.

W zależności od celu oddziaływań terapeutycznych wyróżnia się: terapię podtrzymującą, w której rola terapeuty polega na doraźnym poprawieniu samopoczucia klienta (obniżenie poziomu lęku, pomoc w rozwiązaniu jego aktualnych problemów), psychoterapię głęboką, w której psychoterapeuta stara się dotrzeć do źródła problemów klienta i podejmuje próbę reorganizacji jego osobowości. Zależnie od tego, czy leczenie odbywa się w grupie, czy w indywidualnym kontakcie z klientem, wyróżniamy psychoterapię grupową i indywidualną.

Psychologia jest nie tylko nauką teoretyczną, ale przede wszystkim stosowaną. Zajmuje się bowiem psychoterapią, psychoprofilaktyką, diagnozą, psychoedukacją i rozwijaniem umiejętności interpersonalnych.

Biorąc jako kryterium przedmiot zainteresowania psychologii, można wyróżnić kilka jej działów:

- psychologia poznawcza interesuje się procesami poznawczymi, dzięki którym zdobywamy orientację w otoczeniu, wiedzę i doświadczenie;
- psychologia rozwojowa zajmuje się psychofizycznym i psychospołecznym rozwojem człowieka (nie tylko w fazie dorastania);
- psychologia wychowawcza koncentruje się na oddziaływaniach wychowawczych, mających wpływ na zachowanie dziecka;
- psychologia społeczna zajmuje się funkcjonowaniem człowieka w grupie społecznej i wpływem grupy na jednostkę;
- psychologia kliniczna skoncentrowana jest głównie na nieprawidłowościach rozwoju i zachowania oraz psychoprophylaktyce i psychoterapii;
- psychologia pracy zajmuje się prawidłowościami i nieprawidłowościami psychologicznymi związanymi z wykonywaną pracą zawodową.

Psychologia jest nauką responsywną, co oznacza, że reaguje na potrzeby ludzi wynikające m.in. z przemian obyczajowych oraz społeczno-ekonomicznych. Stąd też pojawiają się nowe kierunki w psychologii, nieznanne jeszcze kilkadziesiąt lat wcześniej, np. psychologia sportu, reklamy, biznesu. Odpowiedzią na zapotrzebowanie i pojawiające się problemy związane z rozwojem cywilizacyjnym są nowe rodzaje psychoterapii, np. psychoterapia nastawiona na leczenie uzależnienia od komputera lub kompulsywnego robienia zakupów.

Skrypt przeznaczony jest dla studentów uczelni technicznych oraz tych, którzy chcą zdobyć ogólną wiedzę z psychologii.

W niniejszym opracowaniu zawarte są podstawowe wiadomości z zakresu różnych działów psychologii. Pierwsza część dotyczy

procesów poznawczych i zawiera informacje na temat tego, w jaki sposób powstają wrażenia i spostrzeżenia, jakie znaczenie ma uwaga w procesach spostrzegania, myślenia i zapamiętywania, jak funkcjonuje nasza pamięć i jakie operacje myślowe zaangażowane są w procesy rozwiązywania problemów i zwykłych zadań życiowych.

Druga część dotyczy psychologii różnic indywidualnych, której składowymi są inteligencja, temperament, samoocena, aspiracje, potrzeby, procesy emocjonalno-motywacyjne i reakcja na stres.

Część trzecia poświęcona jest funkcjonowaniu człowieka w grupie. Informacje w niej zawarte dotyczą procesów grupowych, spostrzegania społecznego, postaw, stereotypów i uprzedzeń.

W części czwartej – dotyczącej psychologii rozwojowej – opisano zmiany fizyczne i psychiczne, pojawiające się w poszczególnych okresach rozwojowych, od narodzin do późnej dorosłości.

Ostatnia część dotyczy psychopatologii. Omówiono w niej zaburzenia psychiczne utrudniające człowiekowi optymalne funkcjonowanie: zaburzenia lękowe, zaburzenia nastroju, schizofrenie, zaburzenia odżywiania i uzależnienia.

PROCESY POZNAWCZE

Procesy poznawcze pozwalają nam zdobyć orientację w otaczającej rzeczywistości, gromadzić wiedzę i doświadczenie oraz rozwiązywać problemy. W rozdziale tym przedstawione są najważniejsze informacje na temat procesów, dzięki którym możemy poznawać świat i uczyć się. Kolejno omówione są zagadnienia dotyczące odbioru wrażeń, spostrzegania, pamięci, uwagi, myślenia i uczenia się.

1. Procesy sensoryczne

Procesy sensoryczne odnoszą się do funkcjonowania naszych zmysłów. W ich przebiegu powstają wrażenia. Wrażenie to doświadczanie lub recepcja prostych właściwości bodźców, takich jak jasność, kolor, głośność lub siła dotyku [1]. Czynniki fizyczne, które oddziałują na nasze receptory, określane są jako bodźce. T. Tomaszewski [2] definiuje bodziec jako zdarzenie w środowisku fizycznym organizmu, na które potrafi on w sposób specyficzny zareagować. Receptor natomiast to wyspecjalizowana komórka lub zakończenie nerwowe przetwarzające sygnały o danej modalności [1], co oznacza, że dany układ receptoryczny może odbierać tylko określony wymiar sensoryczny. Receptory znajdujące się na powierzchni skóry nie reagują więc na fale dźwiękowe – tylko na ucisk, te z kolei, które znajdują się na powierzchni siatkówki oka, przetwarzają jedynie promienie świetlne i nie odbierają pewnych impulsów, np. bodźców zapachowych. Można więc stwierdzić, że każdy receptor ma swoją bardzo wąską specjalizację: węchowe, smakowe, wzrokowe, słuchowe, czucia skórne i bólu, kinestezji i równowagi.

Psychologowie zajmujący się tematyką percepcji stosują różne kryteria klasyfikacji receptorów. Ze względu na ich lokalizację wyróżniamy *eksteroreceptory* i *interoreceptory*.

Eksteroreceptory znajdują się na powierzchni naszego ciała i odbierają bodźce z otoczenia. Dzielimy je na *kontaktoreceptory* i *telereceptory*. Kryterium, które jest podstawą tego z kolei podziału, to odległość z jakiej jesteśmy w stanie zarejestrować oddziałującą w otoczeniu bodziec. Kontaktoreceptory wchodzą w stan wzbudzenia dopiero w bezpośrednim z nim kontakcie. Wykluczone jest, by poczuć smak potrawy na odległość. Możemy tylko poczuć jej zapach, a smak jesteśmy w stanie sobie jedynie wyobrazić. Do tej kategorii zaliczamy nie tylko receptory smakowe, ale również czucia skórne, za których to sprawą odczuwamy dotyk, temperaturę i ból. Kontaktoreceptory odbierają bodźce chemiczne (pokarm), energię mechaniczną (ucisk, dotyk) i ciepłą (zmiana temperatury). Telereceptory natomiast reagują na bodźce działające z odległości, np. na fale świetlne i dźwiękowe, światło lub cząstki substancji znajdujące się w powietrzu.

Interoreceptory znajdują się wewnątrz organizmu. Dzielimy je na *proprioceptory* i *wisceroreceptory*. Do pierwszej kategorii należą receptory równowagi, mięśniowe, stawowe i ścięgnowe. Receptory odpowiedzialne za utrzymywanie równowagi znajdują się w błędniku i uchu środkowym. Dzięki nim jesteśmy w stanie przejść po równoważni lub stać na jednej nodze. W proprioceptory wyposażone są również mięśnie, stawy i ścięgna. Umożliwiają nam poruszanie się lub manipulowanie przedmiotami bez kontroli wzroku (np. schodzenie po schodach w ciemnym korytarzu czy zapinanie naszyjnika) i dają informację o położeniu i ruchu poszczególnych części ciała. Wisceroreceptory z kolei znajdują się w narządach wewnętrznych (w naczyniach krwionośnych, sercu, płucach, jelitach, narządach płciowych). To właśnie one odbierają takie wrażenia jak: burczenie w brzuchu, skurcze żołądka, pieczenie w przełyku czy bicie serca lub

podniecenie seksualne. Przykładowo, reagują na takie bodźce: skład chemiczny wdychanego powietrza czy spożytego pokarmu lub ciśnienie krwi.

Działanie receptorów polega na odebraniu energii bodźca i przekształceniu jej w impulsy nerwowe, które drogami aferentnymi (doprowadzającymi) docierają do odpowiednich ośrodków sensorycznych w mózgu, gdzie powstają określone wrażenia. Potoczne obserwacje pokazują, że receptory reagują nie tylko na pojawienie się energii (fale dźwiękowe czy świetlne, energia chemiczna, mechaniczna itp.) ale również na przerwanie jej dopływu. Rejestrujemy bowiem i reagujemy na nagłą ciszę czy niespodziewane wyłączenie światła. Czasami daje to przyjemne wrażenia w postaci ulgi, która pojawiła się w momencie, kiedy sąsiad wyłączył głośno słuchane disco polo albo kiedy dokuczliwy ból minął jak ręką odjął. Bywa jednak, że takie przerwanie dopływu energii bodźców wywołuje dyskomfort, identyfikowany jako monotonia, nuda albo wręcz deprivacja sensoryczna.

Ilość bodźców oddziałujących na nasze zmysły jest zadziwiająco ogromna. Odbieranie ich wszystkich stanowiłoby poważne przeciążenie dla struktur odpowiedzialnych za percepcję. Można w tym momencie użyć metafory komputera, któremu zapchała się pamięć. Okazuje się jednak, że nasze receptory reagują tylko na bodźce o określonej jakości, parametrach (nie widzimy podczerwieni, nie słyszymy ultradźwięków) i o określonej sile. Oznacza to, że nasze zmysły funkcjonują tylko w określonym obszarze, paśmie wyznaczonym przez *dolny i górny próg wrażliwości* [2]. Próg dolny to najmniejsza ilość energii bodźca, zdolna do wywołania reakcji receptora w postaci impulsu nerwowego. Próg górny z kolei to największa ilość energii bodźca, przy której receptor jeszcze jest w stanie reagować specyficznie do ilości energii bodźca. Jeżeli będziemy zwiększać jego siłę, osoba doświadczająca go będzie rejestrowała zmianę do momentu, kiedy bodziec osiągnie górną granicę percepcji. Przekroczenie jej spowoduje naturalną reakcję

obronną w postaci hamowania ochronnego, a dalsze zwiększanie siły bodźca zaprowadzi do nieodwracalnego uszkodzenia receptora.

Wysokość górnego i dolnego progu reakcji jest cechą indywidualną, uwarunkowaną zarówno genetycznie, jak i czynnikami zewnętrznymi, np. częstością i intensywnością stymulacji określonych receptorów. Dolny próg wrażliwości na bodźce dźwiękowe jest w związku z tym zdecydowanie wyższy u osób pracujących w klubach nocnych niż np. u bibliotekarzy. Ci pierwsi są bardziej odporni na hałas.

2. Spostrzeganie

Wg T. Tomaszewskiego [2] spostrzeganie to złożony układ procesów, dzięki któremu powstaje u człowieka subiektywny obraz rzeczywistości zwany spostrzeżeniem. A. Falkowski [1] definiuje spostrzeganie jako doświadczanie złożonej charakterystyki bodźców, np. konkretnych przedmiotów w otaczającym środowisku, łatwo rozpoznawanych i nazywanych.

Podstawą spostrzeżeń jest integrowanie wrażeń. Odbierając je doświadczamy nieskomplikowanych doznań (zapach, smak, dotyk), które w procesie spostrzegania są przetwarzane dzięki procesom myślowym i w efekcie powstaje spostrzeżenie konkretnych przedmiotów i zjawisk.

Spostrzeganie przebiega na dwóch poziomach: *sensomotorycznym* i *semantyczno-operacyjnym*. W spostrzeganiu *sensomotorycznym* (zwanym inaczej *figuralnym*) uczestniczą procesy sensoryczne (zmysłowe), odpowiedzialne za odbiór bodźców działających na receptory, oraz motoryczne (ruchowe), które sprowadzają się do czynności eksploracyjnych (angażowanie zmysłów – w celu poznania przedmiotu). Na poziomie *sensomotorycznym* spostrzegamy jedynie nieokreśloną

figurę na nieokreślonym tle, bez rozpoznania jej znaczenia. Jest to podstawowy poziom spostrzegania.

Spostrzeganie *semantyczno-operacyjne* (przedmiotowe) stanowi wyższy poziom odzwierciedlania rzeczywistości. Nie jest to jedynie proste spostrzeganie figury, lecz przedmiotu, z uwzględnieniem jego funkcji i znaczenia. Jest to spostrzeganie sensowne, w które zaangażowane jest myślenie.

Analizując proces spostrzegania można zaobserwować pewne prawidłowości. Jedną z nich jest tendencja do organizowania pola spostrzeżeniowego na *figurę i tło*. Spostrzeganie ma charakter dynamiczny i w związku z tym coś, co przed chwilą było w tle, może nagle stać się figurą i odwrotnie. Za te zmiany odpowiedzialne są następujące prawa grupowania percepcyjnego, sformułowane przez psychologów postaci [1]:

- prawo bliskości – elementy położone blisko siebie, w porównaniu z innymi, oddalonymi, tworzą figurę;
- prawo podobieństwa – elementy podobne do siebie spostrzegamy jako figurę;
- prawo domykania – system percepcyjny dodaje brakujące elementy i zamyka kształt niekompletnej figury;
- prawo dobrej figury (dobrej kontynuacji) – dążymy do prostoty w spostrzeganiu przedmiotu, wyrażającej się w symetrii i regularności jego kształtu;
- prawo wspólnej drogi – elementy poruszające się w tym samym kierunku są spostrzegane razem i tworzą jedną figurę.

Druga prawidłowość polega na tym, że dążymy do tego, aby nasze spostrzeganie miało charakter *sensowny*. Stąd tendencja do nadawania formy i przypisywania znaczeń materiałowi bezsensownemu. Wiedzą o tym psychologowie, którzy wykorzystując zjawisko projekcji w diagnozowaniu osobowości posługują się testem Rorschacha. Test składa się częściowo z jednobarwnych, częściowo kolorowych plam

atramentowych, które są symetryczne, ale nie przedstawiają niczego konkretnego. Mimo to osoby badane próbują nadać temu nieokreślone materiałowemu sens i nazywają całość lub poszczególne elementy.

Następna prawidłowość to upraszczanie się procesów spostrzegania w miarę zdobywania doświadczenia. Dziecko uczące się czytać musi dokładnie przeanalizować poszczególne literki, a następnie złożyć je w całość, co zajmuje sporo czasu. Osoba biegła w czytaniu rozpoznaje wyrazy jako całość, identyfikuje je, ponieważ ma w pamięci ich reprezentacje. Może to prowadzić do niezauważania błędów w pisowni i odczytania słowa „pracowtość” jako „pracowitość”. Zjawisko to określa się w literaturze jako *przeźroczystość znaku wobec znaczenia*. Istnienie wewnętrznych wzorców organizujących spostrzeganie pomaga nam uzupełniać całości niepełne, schematyczne i identyfikować je jako konkretne przedmioty (tzw. intrapolacja). Zjawiska tego możemy doświadczyć oglądając w galerii obrazy impresjonistów, niektóre akwarele bądź grafiki, które nie mają wyraźnych, jednoznacznych konturów, a mimo to potrafimy je zidentyfikować.

Spostrzeganie, jako odzwierciedlanie rzeczywistości nie jest obiektywne. Nasze spostrzeżenia różnią się i to nie tylko w sytuacjach niejednoznacznych. Ta różnorodność ma swoje uwarunkowania społeczne. T. Tomaszewski [2] zwraca uwagę na duże znaczenie czynników emocjonalno-motywacyjnych i schematów poznawczych.

Liczne eksperymenty dotyczące zależności między spostrzeganiem a czynnikami emocjonalno-motywacyjnymi dowodzą, że aktualne potrzeby i emocje wpływają na czas spostrzegania różnych obiektów oraz odpowiedzialne są za ewentualne zniekształcenia percepcji. R. Lazarus i D. Arenberg wykazali w swoich badaniach, że osoby głodne rozpoznają rysunki artykułów spożywczych zdecydowanie szybciej niż o innej tematyce. Możliwe są również reakcje odwrotne.

To, co budzi szczególnie intensywne, negatywne emocje, może powodować wydłużenie czasu reakcji. Udowodniono to w eksperymencie E. D. McGinniesa [1], w którym badanym pokazywano słowa nieprzyzwoite i neutralne. Na słowa „tabu” osoby badane reagowały dłużej niż na neutralne. Można to zinterpretować odwołując się do zjawiska obronności percepcyjnej, polegającego na tym, że staramy się nie widzieć i nie słyszeć tego, co jest zagrażające, niewygodne i może budzić silne negatywne emocje.

Badania dotyczące wpływu schematów poznawczych na percepcję ujawniają z kolei zależność spostrzegania od posiadanej wiedzy, poglądów i wartości. Zupełnie inne spostrzeżenia ma biolog i laik analizujący pod mikroskopem próbki tkanki. Znamca malarstwa widzi na płótnie nie tylko krajobraz, ale potrafi określić epokę, w której dzieło powstało, rozpoznać technikę i autora.

3. Procesy uwagi

E. Nęcka [3] definiuje uwagę jako mechanizm redukcji informacji, dzięki któremu spostrzegamy tylko część bodźców, docierających do nas. R. S. Rosenberg, S. M. Kosslyn [4] przez uwagę rozumieją akt skupienia się na konkretnej informacji, który umożliwia jej pełniejsze przetwarzanie (niż tego, na co uwaga nie jest skierowana). Uwaga odgrywa istotną rolę w procesie uczenia się. Decyduje o dokładności spostrzegania, zapamiętywania, odtwarzania i o przebiegu procesów myślenia.

Funkcje uwagi

Podstawowe funkcje uwagi to: selektywność, czujność, przeszukiwanie i kontrola czynności jednoczesnych [1].

Selektywność polega na świadomym wyborze bodźców, które w danym momencie są istotne, z pominięciem pozostałych. Dzięki selektywności potrafimy wybrać i skoncentrować się na określonych aspektach sytuacji (np. słuchanie wykładu, czytanie książki, uczenie się).

Czułość to zdolność do czekania na określony i spodziewany bodziec (sygnał) i jednocześnie ignorowanie bodźców w tym momencie nieznaczących (szum). Przykładem czułości jest oczekiwanie sportowca na sygnał do startu.

Przeszukiwanie polega na systematycznym i wybiórczym badaniu pola spostrzeżeniowego w celu odnalezienia bodźców w danej sytuacji znaczących, poszukiwanych. Ilustracją tej funkcji uwagi jest próba znalezienia tytułu książki na półkach w bibliotece.

Kontrola czynności jednoczesnych wymagana jest wtedy, gdy wykonujemy kilka działań w tym samym czasie, np. słuchanie i notowanie podczas wykładu, prowadzenie samochodu i rozmawianie przez telefon. Kontrolowanie czynności jednoczesnych jest możliwe dzięki jednej z cech uwagi, a mianowicie przerzutności.

Cechy uwagi

Przez wiele lat w starszych podręcznikach można było znaleźć pojęcie *podzielności* uwagi, dzięki której możemy w tym samym czasie wykonywać kilka czynności naraz. Gdyby rzeczywiście istniała podzielność uwagi, to czynności wykonywane w tym samym czasie osiągnęłyby taki sam poziom wykonania jak w przypadku, gdyby były wykonywane oddzielnie. Jest to oczywiście możliwe ale tylko w przypadku, gdy jedna z tych czynności jest automatyczna (czyli nie angażuje procesów uwagi). Można więc prowadzić samochód i rozmawiać, co nie przeszkodzi w obsłudze maszyny, a więc: zmienianiu biegów, naciskaniu sprzęgła i gazu, ponieważ są to czynności dobrze wyuczone, zautomatyzowane. Sytuacja komplikuje się wtedy, gdy ruch na drodze wymaga obserwowania i analizowania.

Tego nie można robić automatycznie. Również słuchanie wymaga uwagi i myślenia. W tym kontekście możemy spodziewać się, że jeżeli będziemy bardziej zaangażowani w to, co dzieje się na jezdni, nasze słuchanie współtowarzysza podróży będzie nieuważne, jeżeli natomiast skoncentrujemy się głównie na konwersacji, to możemy spowodować sfluczkę. Świadczy to o tym, że w rzeczywistości podzielność jest nierealna, ponieważ nie można rozczepić strumienia świadomości na dwa różne obiekty, czynności czy sytuacje. Czy sędziowie oceniający pary występujące w konkursie tanecznym są w stanie w danej sekundzie spostrzec je wszystkie? Odpowiedź brzmi: „nie”, mimo że potrafią każdą z tych par ocenić. Możliwe jest to dzięki *przerzutności*, rozumianej jako zdolność do szybkiego przerzucania strumienia świadomości na różne obiekty.

Inna cecha uwagi to *intensywność*, potocznie nazywana koncentracją. Mierzona jest stopniem zaangażowania w proces percepcji i poziomem wydatkowanej energii. Z intensywnością uwagi wiąże się jej następna cecha, a mianowicie *zakres* mierzony ilością elementów, z których w danym momencie i w danej sytuacji zdajemy sobie sprawę.

Ostatnia cecha uwagi to *trwałość*, czyli czas, w jakim jesteśmy w stanie koncentrować się na określonych bodźcach podczas wykonywania zadania lub obserwowania zdarzenia. Przeciwnością trwałości uwagi jest *labilność*, polegająca na tym, że łatwo ulega ona rozproszeniu na inne, niezwiązane z wykonywanym zadaniem, konkurencyjne bodźce. Labilność uwagi jest typowa dla małych dzieci mniej więcej do wieku szkolnego.

Trwałość podobnie jak pozostałe cechy uwagi mogą być traktowane jako właściwości indywidualne, jednak należy podkreślić ich transsytuacyjną zmienność. Najłatwiej koncentrujemy się na bodźcach silnych, nagłych lub znaczących, czyli takich, które sygnalizują zagrożenie, wiążą się ze wzbudzoną potrzebą lub budzą zainteresowanie.

4. Procesy pamięci

Pamięć rozumiana jest jako utrwalenie rezultatu uczenia się dzięki przechowywaniu i przywracaniu informacji [1]. T. Maruszewski definiuje pamięć jako proces odpowiedzialny za rejestrowanie, przechowywanie i odtwarzanie doświadczeń [1].

Rodzaje pamięci

Stosując kryterium, jakim jest sposób zapamiętywania informacji, możemy wyróżnić pamięć mechaniczną, polegającą na dosłownym zapamiętywaniu materiału (np. uczenie się wiersza) i logiczną, która wiąże się ze zrozumieniem treści. Biorąc z kolei pod uwagę rodzaj analizatorów zaangażowanych w proces zapamiętywania, możemy mówić o pamięci wzrokowej, słuchowej, dotykowej itp.

Ze względu na czas przechowywania informacji wyróżniamy pamięć sensoryczną, krótkotrwałą i długotrwałą.

Pamięć sensoryczna jest to najniższy poziom pamięci, przechowujący przez bardzo krótki czas (mniej niż jedna sekunda) wielką ilość danych percepcyjnych [1]. W zależności od rodzaju przetwarzanych bodźców i analizatorów zaangażowanych w ich rejestrowanie, wyróżnia się między innymi pamięć echoiczną (słuchową) i ikoniczną (wzrokową).

Pamięć krótkotrwała z kolei (STM, czyli: *short term memory*) to magazyn pamięci przechowujący niewielką ilość informacji (zwykle od 5 do 9 elementów) przez kilkanaście sekund. Ma ona ograniczoną pojemność, więc nie tam zgromadzona jest indywidualna wiedza i doświadczenie. Tę funkcję pełni *pamięć długotrwała* (LTM *long term memory*). Jest to magazyn pamięci przechowujący ogromne ilości informacji przez długi czas (od kilku godzin do wielu lat).

STM można przyrównać do operacyjnej pamięci komputera, bez której nie można wykonać żadnej operacji. Tam odbywa się nie tylko kodowanie pewnych treści, ale również ich odtwarzanie. Aby zaktualizować przechowywaną w LTM wiedzę, musimy „przenieść” zmagazynowane w LTM informacje do pamięci krótkotrwałej. Niemożliwe jest bowiem odtwarzanie bezpośrednio z pamięci długotrwałej.

Przyjmując jako kryterium rodzaj (treść) przechowywanych informacji, wyróżnia się pamięć *deklaratywną* i *niedeklaratywną*. Pamięć deklaratywna jest to pamięć jawna, której treści mogą zostać uświadomione i zwerbalizowane [5]. Dzieli się na semantyczną i epizodyczną. Pamięć *semantyczna* zawiera znaczenia słów i pojęć, koncepcje, teorie i ogólne wiadomości dotyczące świata. Wiedza, którą nabyliśmy w czasie nauki szkolnej, przechowywana jest właśnie w pamięci semantycznej. Pamięć *epizodyczna* zawiera wspomnienia, obrazy, sytuacje i ich kontekst (czas, przestrzeń, okoliczności). W niej zawarte są również wydarzenia z naszego życia (tzw. pamięć autobiograficzna).

Pamięć niedeklaratywna ma charakter utajony. Umożliwia wykonanie pewnych czynności w dokładnie określonym kontekście sytuacyjnym. Można ją określić jako wiedzę o tym, jak wykonywać pewne czynności, ruchy. Dzięki niej możemy jeździć na rowerze, pływać, tańczyć bez angażowania zasobów uwagi.

Fazy pamięci

Na pamięć składają się trzy zasadnicze fazy: kodowanie informacji, przechowywanie i odtwarzanie.

Pierwsza faza pamięci to faza *nabywania*, inaczej określana jako kodowanie. Jest to proces organizowania i przekształcania napływających informacji, umożliwiający włączenie ich do pamięci, w celu przechowywania lub porównania z wcześniej zapamiętanymi danymi [6].

Istotą tej fazy jest więc zapamiętywanie określonych informacji. Wiele z nich nabywamy zupełnie nieświadomie, bez angażowania zasobów uwagi. D. G. Meyers [8] określa tego typu kodowanie jako przetwarzanie automatyczne. Głównie dotyczy ono zapamiętywania przypadkowych informacji, takich jak: dane o przestrzeni, czasie i częstotliwości, oraz informacji dobrze znanych, np. znaczenie słów. W taki właśnie spontaniczny i nieintencjonalny sposób małe dzieci zdobywają wiedzę o świecie.

Podstawą gromadzenia wiedzy o świecie jest jednak zapamiętywanie zamierzone i świadome, będące podstawą uczenia się. Wymaga ono sporo zaangażowania i uwagi. Wiedzą o tym studenci przygotowujący się do egzaminów. Sposób w jaki zakodujemy informacje decyduje o tym, co będzie się działo z zapamiętanym materiałem w fazie przechowywania i jaki będzie poziom jego odtwarzania.

Liczne badania dotyczące czynników determinujących skuteczność uczenia się pozwoliły wykryć pewne prawidłowości i zasady. Jedną z nich dotyczy efektywności zapamiętywania, w zależności od sposobu organizacji powtórzeń materiału do nauczania się. Można zakodować i powtarzać cały materiał naraz. Jest to tzw. uczenie całościowe. Można również przyswajać treści partiami, po uprzednim podzieleniu ich na kawałki (metoda częściowa). Wyniki badań [6] wykazały, że skuteczność obu sposobów zapamiętywania zależy od długości materiału, trudności zadania oraz różnic indywidualnych między badanymi osobami. W przypadku materiału krótkiego obie metody są efektywne. Jednak wraz jego wzrostem zwiększa się skuteczność metody częściowej. Dzielenie przyswajanych treści na części jest szczególnie wskazane w przypadku zadań trudnych, których zapamiętanie wymaga zaangażowania pamięci mechanicznej (np. łacińskie nazwy poszczególnych części układu kostnego, wzory matematyczne, skomplikowane teorie zawierające wiele nowych pojęć). Kiedy natomiast uczymy się materiału sensownego, angażującego głównie pamięć logiczną, lepszy

skutek odniesiemy dzieląc go na partie, np. odpowiadające wyodrębnionym w tekście rozdziałom.

Inny czynnik determinujący skuteczność zapamiętywania dotyczy organizacji powtórek w czasie. Jedną z metod jest powtarzanie skomasowane, które polega na wielokrotnym powtarzaniu materiału bezpośrednio po zapoznaniu się z nim. Inna metoda to rozłożenie powtórek w czasie. Wyniki przeprowadzonych badań pokazały, że skomasowane powtórki są mniej skuteczne, zdecydowanie lepsze jest powtarzanie nabywanego materiału w odstępach czasowych. Istotne znaczenie ma jednak odstęp czasowy między kolejnymi powtórkami. Okazuje się, że krzywa zapomnienia jest najbardziej stroma bezpośrednio po fazie nabywania. W związku z tym na początku uczenia się należy powtórzyć materiał kilkakrotnie, w krótkich odstępach czasu, a następnie okres ten wydłużać.

Efektywność zapamiętywania informacji zwiększa ponadto jego próbne odtwarzanie, co oznacza, że po każdym przeczytaniu nabywanych treści osoba ucząca się go reprodukuje (najlepiej opowiadając na głos).

Specjaliści badający procesy uczenia się odkryli wiele ciekawych prawidłowości, rządzących procesami zapamiętywania. H. Ebbinghaus [6] opisał dwa efekty pojawiające się podczas uczenia się, a mianowicie efekt pierwszeństwa i efekt świeżości. *Efekt pierwszeństwa* polega na tym, że lepiej zapamiętujemy treści, które w danym materiale pojawiły się na początku. *Efekt świeżości* natomiast odpowiedzialny jest za to, że lepiej pamiętamy kilka ostatnich bodźców z prezentowanego zestawu. Ebbinghaus przeprowadzając swoje badania posłużył się co prawda materiałem angażującym pamięć mechaniczną (bezsensowne sylaby, cyfry, litery), ale liczne badania, prowadzone między innymi przez psychologów społecznych, potwierdziły występowanie obu tych prawidłowości zapamiętywania również w przypadku, kiedy mamy do czynienia z materiałem sensownym, angażującym pamięć logiczną.

Inna ciekawa prawidłowość polega na tym, że niezwykle szybko i trwale zapamiętujemy treści, angażujące silne emocje. Możemy się o tym przekonać przywołując wspomnienia z dzieciństwa. Te, które jako pierwsze przychodzą na myśl, wiążą się albo z bardzo przyjemnymi doznaniem (radość, szczęście, fascynacja, ciekawość), albo nieprzyjemnymi (lęk, poczucie krzywdy, złość, wstyd). Osoby, które przeżyły jakiegokolwiek traumatyczne przeżycie, pamiętają o nim do końca życia. Tego typu pamięć określa się mianem fleszowej, charakteryzuje się bowiem niezwykle dokładnością i żywością.

Faza przechowywania jest procesem utrzymywania informacji w pamięci. Informacje te, w zależności od ich charakteru i rodzaju kodu, w jakim zostały zapisane (kod sensoryczny, semantyczny, obrazowy, kinestetyczny), przechowywane są w różnych magazynach pamięci, gdzie ulegają (w mniejszym lub większym stopniu) redukcji, uproszczeniu bądź zniekształceniu. W związku z tym bardzo rzadko udaje nam się odtworzyć informacje dokładnie w takiej postaci i w takim zakresie, w jakim były zapamiętywane. Wyjątek stanowią oczywiście wiersze bądź słowa piosenek lub inny materiał angażujący pamięć mechaniczną, chociaż i tutaj zdarza nam się popełniać błędy, polegające np. na przestawieniu słów lub zastępowania ich innymi, o podobnym znaczeniu. Istnieje oczywiście sposób na to, by uchronić zapamiętany materiał przed zmianami, którym podlega w fazie przechowywania. Najbardziej efektywne jest cykliczne powtarzanie i próbne odtwarzanie. Aktorzy, którzy kolejny raz grają tę samą rolę, przypominają sobie wyuczone sekwencje bezbłędnie i bez większego wysiłku. Częste odtwarzanie bowiem powoduje silną konsolidację śladu pamięciowego, dzięki czemu materiał jest dobrze utrwalony i łatwo dostępny do szybkiego odtwarzania.

Faza odtwarzania (wydobywania) polega na uzyskiwaniu dostępu do informacji przechowywanych w pamięci. Istnieją dwie zasadnicze formy odtwarzania: przypominanie i rozpoznawanie. Przypominanie

polega na wydobywaniu z LTM potrzebnych informacji. Rozpoznawanie natomiast jest to zidentyfikowanie w zbiorze prezentowanych odpowiedzi tych, które uważamy za poprawne. Przypominanie jest zdecydowanie trudniejsze od rozpoznawania, wymaga bowiem więcej czasu i zaangażowania. Pamięć ludzka bowiem nie jest tak dobrze zorganizowana jak pamięć w komputerze, w którym informacje zapisane są w uporządkowanych i precyzyjnie nazwanych plikach. J. Strelau [5], posługując się metaforą komputerową, określa przypominanie jako szukanie informacji bez podanej ścieżki dostępu.

E. Tulving [5] opisał cztery zjawiska, które wyjaśniają trudności związane z odtwarzaniem pewnych treści.

- Paramnezja, czyli tzw. minimum pamięciowe. Jest to rozpoznawanie bez przypominania. Polega ono na tym, że nie potrafimy zidentyfikować i sprecyzować pewnych faktów, sytuacji, mimo świadomości, że zetknęliśmy się z nimi wcześniej. Przykładem jest szukanie w pamięci nazwiska lub pojęcia. Zjawisko to określane jest w literaturze jako TOT, czyli *tip of the tongue*, co w dowolnym tłumaczeniu znaczy: „Mam na końcu języka”.
- Nieświadomy plagiat. Jest to z kolei przypominanie bez rozpoznawania. Osoba przypomina sobie pewien fakt, czynność lub myśl i sądzi, że jest jej własnym wytworem, gdy tymczasem wcześniej zrobił to lub wymyślił ktoś inny.
- *Déjà vu* podobnie jak paramnezja jest to rozpoznawanie bez przypominania. Polega na tym, że błędnie rozpoznajemy coś jako znane. Wydaje nam się np., że byliśmy kiedyś w miejscu, w którym znajdujemy się aktualnie; rozpoznajemy sytuację, w której jesteśmy po raz pierwszy, jako już przeżywaną w przeszłości.
- *Jamais vu* polega również na błędnym rozpoznawaniu bez przypominania. W tym przypadku spostrzegamy dobrze znaną sytuację, jako coś całkowicie nowego.

Cechy pamięci

Wyodrębnienie cech pamięci ma swoje zastosowanie praktyczne w badaniach oceny jej skuteczności.

W. Witwicki wyróżnił następujące cechy pamięci:

- szybkość, określona jako łatwość uczenia się, mierzona czasem, jaki jest potrzebny, aby zakodować informacje w pamięci długotrwałej;
- trwałość, która decyduje o możliwości odtworzenia informacji po długim okresie czasu od momentu ich zakodowania;
- dokładność (wierność), czyli zgodność między materiałem zapamiętywanym a odtwarzanym;
- zakres (pojemność), czyli ilość porcji informacji, które jesteśmy w stanie zapamiętać podczas jednorazowej ekspozycji (dotyczy pamięci bezpośredniej, czyli krótkotrwałej);
- gotowość, czyli łatwość z jaką odtwarzamy zapamiętane informacje.

5. Myślenie

Dzięki spostrzeżeniom odbieramy informacje o otaczającym świecie, dzięki pamięci natomiast jesteśmy w stanie te informacje utrwalić, magazynować i w odpowiednim momencie aktualizować. Są to bardzo ważne procesy, które umożliwiają nam orientację w otaczającym świecie. Miejsce honorowe w tym obszarze należy się jednak myśleniu, dzięki któremu z prostych wrażeń powstają spostrzeżenia, przetwarzane są informacje zawarte np. w spostrzeżeniach, czy wyobrażeniach i dzięki któremu możemy je zapamiętywać.

J. Koziellecki [5] definiuje myślenie jako łańcuch operacji umysłowych, za pomocą których przetwarzamy informacje. W procesie myślenia istotne są trzy zasadnicze elementy: materiał, operacje i reguły.

Materiał myślenia

Na materiał myślenia składają się informacje, które są zakodowane w spostrzeżeniach, wyobrażeniach i pojęciach.

Spostrzeżenia powstają w wyniku integracji wrażeń, są głównym źródłem informacji o otaczającym świecie i stanowią rezultat działań eksploracyjnych polegających na badaniu sytuacji zewnętrznej. Owe działania eksploracyjne prowadzą się do świadomego kontaktowania się z tym, co znajduje się w naszym otoczeniu. Obserwując zachowania dziecka możemy zauważyć, jak chętnie przygląda się przedmiotom znajdującym się w jego otoczeniu, manipuluje nimi aktywizując wszystkie zmysły (dotyk, węch, słuch, smak i wzrok). Innym przykładem zachowań eksploracyjnych jest aktywne zwiedzanie muzeum, podczas którego przyglądamy się prezentowanym eksponatom, lub też analizowanie zawartości tego, co znajduje się pod maską samochodu, w celu odnalezienia pojemnika na płyn do spryskiwaczy. Czynności eksploracyjne towarzyszą nam na co dzień, szczególnie w sytuacjach nowych. Dzięki nim spostrzegamy przedmioty, ludzi, zdarzenia, identyfikujemy je i nazywamy.

Przykładem znaczenia spostrzeżeń w procesie myślenia jest ciekawy eksperyment Kohlera. Szympansa umieszczono w zamkniętej klatce, przed którą znajdował się banan w takiej odległości, aby zwierzę nie mogło go dosięgnąć. W klatce znajdował się krótki kij, poza nią leżał długi kij. Aby zdobyć owoc szympans musiał krótszym kijem przyciągnąć dłuższy i dopiero za jego pomocą mógł przyciągnąć pożądaną pokarm. Zwierzęciu udało się rozwiązać zadanie po wielu próbach manipulowania elementami znajdujących się w polu spostrzeżeniowym, czyli metodą prób i błędów. Taka metoda rozwiązywania problemów charakterystyczna jest dla małych dzieci i zdecydowanie rzadziej występuje u dorosłych.

Wyobrażenia są produktem naszego umysłu, nie wynikają z aktualnej percepcji bodźców zewnętrznych. Wyobrażenia mają charakter

nie tylko wzrokowy, ale również słuchowy, smakowy, węchowy i dotykowy, czyli bazują na wszelkich doznaniach zmysłowych. J. Kozielecki [5] wyróżnia dwa rodzaje wyobrażeń: odtwórcze i wytwórcze. Odtwórcze stanowią pewnego rodzaju kopię tego, co już spostrzegliśmy. Możemy przywołać w wyobraźni obraz Bosha, znaną melodię czy zapach akacji. Tego typu wyobrażenia wywołują dokładnie takie same reakcje organizmu na poziomie fizjologicznym i emocjonalnym, jakie występują w bezpośrednim kontakcie z wyobrażonym obiektem, sytuacją czy zjawiskiem. Wystarczy zwizualizować sobie smak cytryny, a nastąpi niekontrolowane wydzielanie śliny, przywołanie do pamięci obrazu ukochanej osoby spowoduje natomiast przyśpieszenie akcji serca i wywoła pozytywne emocje.

Wyobrażenia wytwórcze z kolei to obrazy przedmiotów i zjawisk, których uprzednio nie spostrzegliśmy. Nie ulega wątpliwości, że tego rodzaju wyobrażenia odgrywają fundamentalną rolę w działalności artystycznej, w której „kod wyobrażeniowy dominuje nad kodem analitycznym” [3]. Niekoniecznie jednak trzeba być artystą, aby aktywizować wytwórcze wyobrażenia. Pojawiają się one np. podczas urządzania mieszkania, z określoną wizją dotyczącą kolorów i zagospodarowania przestrzeni. Wyobrażenia wytwórcze pojawiają się również, kiedy czytamy książki, w których opisane są zjawiska, obiekty czy procesy, których bezpośrednio nie możemy zaobserwować. Wyobrażamy sobie wygląd księżycy, istot zamieszkujących na innych planetach czy osadzanie się blaszek miażdżycowych w tętnicach albo przepływ ładunków elektrycznych w przewodzie. Wyobraźnię uruchamiamy wtedy, kiedy nie mamy bezpośredniego dostępu do danych spostrzeżeniowych. Na wytwórczych wyobrażeniach bazują projektanci mody, architekci, wizażyści itp. Pierwsza faza rozwiązywania problemów technicznych również bazuje na wyobrażeniach. Einstein – pracując nad teorią względności – wizualizował sobie „podróż na promieniu światła”. E. Nęcka widzi w wyobrażeniach podstawę myślenia in-

tuicyjnego, rozumianego jako swobodne przetwarzanie obrazów umysłowych.

Pojęcia są głównym materiałem myślenia u człowieka dorosłego. Dzięki nim formułujemy hipotezy, tworzymy teorie, klasyfikujemy zjawiska, interpretujemy. Wg J. Kozielskiego pojęcie to myśl, w której odzwierciedlone są cechy wspólne dla klasy przedmiotów lub zdarzeń. Pojęcia mają swoje odpowiedniki w rzeczywistości, czyli tzw. desygnaty. Słyszac słowo „stół” możemy wyobrazić sobie stół bilardowy, konferencyjny, okrągły, na jednej lub czterech nogach, podwieszany. Nie można więc zdefiniować tego pojęcia jako blat na czterech nogach (choć jest to desygnat najbardziej prototypowy), ponieważ definicja taka wykluczy wiele kategorii przedmiotu. Niektóre z desygnatów (czyli egzemplarzy) są centralne, inne peryferyczne. Jak wynika z badań Roscha [3] najbardziej prototypowy dla pojęcia „ptak” jest drożdż i wróbel, natomiast nietoperz. Z kolei, w przypadku pojęcia „przestępstwo” centralnym egzemplarzem okazało się morderstwo i kradzież, natomiast peryferycznym włóczęgostwo.

Psychologowie poznawczy wyróżniają pojęcia matrycowe i naturalne. Pojęcia matrycowe są bardzo jasno określone, przez co mają niewiele desygnatów. Pojawiają się przede wszystkim w naukach ścisłych (fizyka, matematyka, chemia). Przykładem może być pojęcie koła czy atomu. Pojęcia naturalne z kolei są zdecydowanie mniej jednoznaczne i dominują w codziennym życiu. Dotyczą konkretów, czyli wszystkiego, co nas otacza, co możemy ogarnąć za pomocą zmysłów, np. świata przyrody (zwierzęta, rośliny, akweny), ale również mogą mieć charakter abstrakcyjny (np. pojęcie miłości, moralności, sprawiedliwości, choroby).

Pojęcia przyswajamy sobie podczas całego życia, część z nich podczas nauki szkolnej (szczególnie matrycowe). Psychologowie wyróżnili kilka metod uczenia się pojęć. Najczęstsze to: przyswajanie w kontekście oraz metoda różnicowania.

Znaczenia wielu nieznanych słów domyślamy się z kontekstu. W taki sposób poszerzamy znajomość obcego języka przebywając za granicą lub gdy mamy lekcje z lektorem nieznaną języka polskiego. Jeżeli ktoś powie: *I can support you since I am rich*, możemy domyślić się, że jedyne słowo, którego nie znamy, czyli support oznacza coś w rodzaju wsparcia lub zapomogi. Tak samo, czytając artykuł, znaczenia pewnych pojęć uczymy się bazując na kontekście. Niektóre pojęcia mają podwójne znaczenie, np. słowo „zamek”. Komunikat: „Mam problem z zamkiem” inaczej zrozumiemy, gdy będą to zwierzenia starszego arystokraty, który odzyskał majątek, inaczej natomiast, gdy zdanie to wypowiada sąsiadka stojąca przed drzwiami swojego mieszkania.

Przyswajanie pojęć metodą różnicowania z kolei bazuje na dwóch ważnych operacjach umysłowych: abstrakcji i uogólnianiu. Pojęcia „pies” dziecko uczy się obserwując różne zwierzęta. Dzięki procesom uogólniania psem określa wszystkie futerkowe czworonogi z ogonami (a więc również lisy i koty). Rodzice nazywając różne zwierzęta, uruchamiają proces abstrahowania, dzięki któremu dziecko uczy się pomijać cechy nieistotne od istotnych, co pozwala mu odróżniać desygnaty od niedesygnatów .

Najczęstszy błąd, jaki ludzie popełniają ucząc się pojęć matrycowych drogą różnicowania, to błąd I-go rodzaju, polegający na tym, że nie uwzględniają istotnych cech ważnych dla danej kategorii, przez co pojęcie staje się zbyt obszerne i obejmuje egzemplarze nie mieszczące się w nim (np. dziecko uważa, że motyl jest ptakiem, bo lata). Błąd II-go rodzaju polega na włączaniu do pojęcia cech nieistotnych, co powoduje zawężenie jego zakresu (np. wieloryba nie włącza się do kategorii ssaków, bo ssaki nie żyją w wodzie).

Operacje umysłowe

Operacje umysłowe to następny obok materiału myślenia istotny element procesów myślowych. Dokonywane są na spostrzeżeniach,

wyobrażeniach i pojęciach. J. Koziński [7] definiuje je jako elementarne transformacje psychiczne. Podstawowe operacje umysłowe to *analiza i synteza*. *Analiza* polega na myślowym podziale materiału na części lub na wyodrębnianiu cech przedmiotów i zjawisk, np. rozłożenie w myślach silnika na części czy też wyodrębnienie w utworze muzycznym grających instrumentów. *Synteza* jest to z kolei łączenie w myślach różnych elementów w całość, np. zestawianie ze sobą partytur dla różnych instrumentów, aby stworzyć symfonię, albo układanie puzzli.

W procesie myślowym analiza i synteza pojawiają się naprzemiennie, stanowiąc dwie strony procesu myślowego. Operacje myślowe, pochodne od obu wyżej opisanych, to *abstrahowanie* (wyodrębnianie pewnych cech z pominięciem innych) i *uogólnianie* (łączenie cech wspólnych dla danej klasy przedmiotów).

Reguły myślenia

Podstawowe reguły, które wykorzystujemy w rozwiązywaniu problemów, to *heurystyki i algorytmy*. *Algorytm* to niezawodny przepis, który określa, jaki skończony ciąg operacji należy wykonać kolejno, aby rozwiązać określone zadanie. Najbardziej znany jest algorytm Euklidesa, za pomocą którego można znaleźć największy wspólny dzielnik dwóch dowolnych liczb naturalnych. Regułami algorytmicznymi posługujemy się nie tylko wtedy, kiedy rozwiązujemy zadania matematyczne. Wykorzystujemy je w życiu codziennym, np. pieczęć ciasto, lub uruchamiając dopiero co zakupionego GPS-a. Algorytmy są niezawodne, więc jeżeli zastosujemy je do odpowiedniej kategorii zadań, to gwarantują ich poprawne rozwiązanie. Ponadto są one jasno określone, pokazują bowiem ciąg operacji (lub czynności), które należy wykonać: krok po kroku, aby osiągnąć określony cel.

Reguły heurystyczne są przeciwieństwem algorytmów. Nie są bowiem ani niezawodne, ani też jednoznacznie określone. Są to zawodne

reguły, zasady, taktyki i intuicje, które nie gwarantują rozwiązania zadania. Mogą być ogólne, np. „zaczynaj zadanie od dokładnego zapoznania się z warunkami, jeżeli masz wątpliwości, czy uda cię się rozwiązać zadanie”, „przypomnij sobie własne sukcesy w zadaniach podobnych” itp. Tego typu zasady mogą być zastosowane w bardzo wielu zadaniach i sytuacjach problemowych.

Heurystyki szczegółowe z kolei mają wąskie spektrum zastosowania. Są specyficzne i nadają się do zastosowania tylko w określonych zadaniach. Jako przykład można podać taktyki i zasady, jakimi kierujemy się grając w „Scrabble” lub warcaby albo tresując psa (choć w tym ostatnim przykładzie można posłużyć się opracowanymi przez treserów algorytmami). Okazuje się, że zarówno w życiu codziennym, jak i zawodowym posługujemy się głównie heurystykami: komponując melodię, pisząc scenariusz czy pracując nad nową dietą odchudzającą.

Algorytmy ułatwiają rozwiązywanie zadań, ale nie stymulują myślenia, sprowadzają nasze działania do bezrefleksyjnego wykonywania sekwencji kroków. Układając kostkę Rubika na początku posługujemy się heurystykami dopóty, dopóki nie odkryjemy algorytmu. Wtedy ułożenie jej zajmuje kilkanaście sekund, ale nie sprawia już takiej przyjemności i emocji.

Badanie procesów myślenia

Myślenie nie jest czynnością, którą można obserwować bezpośrednio, tak jak np. wyraz twarzy lub gestykulację świadczącą o przeżywanych emocjach, dlatego trudno jest badać przebieg procesów myślowych.

Psychologowie zajmujący się procesami poznawczymi posługują się w tym celu *procedurą eksperymentalną*, wnioskując o dokonywanych operacjach umysłowych pośrednio, poprzez analizowanie hipotez i decyzji podejmowanych przez osobę badaną podczas rozwiązywania zadań, układanek, anagramów, zadań logicznych i technicznych. Dużą

użyteczność w tym względzie ma gra w 12 pytań, polegająca na tym, że osoba badana ma za zadanie odgadnąć jakieś pojęcie lub znaleźć nazwę choroby, na którą cierpi pacjent, albo wykryć przyczynę awarii maszyny. Aby to zadanie rozwiązać może zadać eksperymentatorowi dwanaście pytań. Otrzymuje tym sposobem kolejne informacje, które integruje. To, jakie pytania badany zadaje i w jakiej kolejności, pozwala prześledzić proces jego myślenia, wykryć stosowane przez niego operacje myślowe oraz reguły. Dodatkowe istotne informacje psycholog otrzymuje stosując technikę głośnego myślenia, polegającą na tym, że badany rozwiązując zadanie werbalizuje przebieg myślenia.

Inny sposób wykorzystywany w celu uzyskania informacji na temat charakteru procesów myślowych to rejestrowanie za pomocą specjalnej aparatury czynności ruchowych. Ten sposób ma oczywiście ograniczone zastosowanie, ponieważ nie zawsze czynnościom myślenia towarzyszą ruchy, ale okazał się skuteczny w badaniu procesów decyzyjnych u szachistów [6]. W przeprowadzonym eksperymencie zamontowana w szachownicy kamera rejestrowała ruchy gałek ocznych u graczy podczas gry. Wyniki badań pokazały m.in. różnice w postępowaniu szachisty zaawansowanego i początkującego.

Oprócz procedury eksperymentalnej, do badania procesów myślowych stosuje się również metody *modelowania myślenia*. Jedną z nich jest symulacja myślenia. Wykorzystując wiedzę cybernetyczną i informatyczną, psychologowie wraz z informatykami konstruują programy symulujące myślenie, ustalają kolejność określonych operacji na określonym materiale i ich typ, w zależności od rodzaju napływających informacji. Dzięki temu możemy grać z komputerem w brydża, w szachy lub rozwiązywać zadania matematyczne.

Modelowanie myślenia odbywa się również poprzez badanie odchyień od modelu normalnego, które polega na porównaniu faktycznego działania człowieka w sytuacji problemowej z działaniem optymalnym, czyli najskuteczniejszym sposobem rozwiązania problemu.

Optymalny model wykrywania uszkodzenia silnika pokazuje minimalną liczbę i określoną kolejność działań, aby zdiagnozować jego stan w jak najszybszym czasie i niezawodnie. Idealny model stylizacji pokazuje z kolei, jakich kolorów unikać, jakie preferować, jaki stosować makijaż, jaką fryzurę, aby z uwzględnieniem własnych warunków naturalnych zoptymalizować efekt końcowy. Optymalny model uczenia się pokazuje z kolei, jak rozłożyć powtórki w czasie, za pomocą jakiej techniki kodować wiedzę, w zależności od rodzaju zapamiętywanego materiału. Porównanie rzeczywistego zachowania człowieka z modelem idealnym pozwala stwierdzić, w jakich sytuacjach jego działanie nie jest optymalne.

Rodzaje myślenia

Myślenie prowadzi do konkretnych efektów. Może to być znalezienie poprawnego słowa podczas rozwiązywania krzyżówki, wynalezienie szczepionki przeciw żółtacze typu C, uświadomienie sobie motywu własnych działań, odkrycie nowych możliwości zastosowania kontaktronów.

Biorąc pod uwagę kryterium, jakim jest znaczenie finalnego produktu myślenia dla wiedzy jednostki, psychologowie wyróżniają myślenie reproduktywne i produktywne. Klasyfikując z kolei myślenie ze względu na czynnik, jakim jest innowacyjność, można wyodrębnić myślenie twórcze i nietwórcze.

Myślenie reproduktywne, wbrew pozorom, nie polega jedynie na biernym odtwarzaniu nabytych wiadomości, lecz na ich wykorzystaniu przy rozwiązywaniu zadań czy problemów, np. rozwiązanie równania z dwiema niewiadomymi, przetłumaczenie tekstu z obcego języka, sklejenie modelu samolotu wg zamieszczonej instrukcji. W ten sposób nie tworzymy co prawda nowej wiedzy, lecz poszerzamy ją i znajdujemy nowe jej zastosowania.

Myślenie produktywne z kolei wzbogaca naszą wiedzę o nowe elementy, czyli polega na tworzeniu nowych rozwiązań i teorii.

Napisanie pracy magisterskiej czy wiersza, odkrycie zasady, w jaki sposób z sześciu zapalek ułożyć cztery trójkąty, albo uświadomienie sobie przyczyny odczuwanego lęku przed wystąpieniami społecznymi, to właśnie efekty tego typu myślenia. Myślenie produktywne można podzielić na *twórcze i nietwórcze*. W pierwszym przypadku produktem finalnym jest coś, co wzbogaca istniejącą od pokoleń wiedzę, np. znalezienie genu odpowiedzialnego za raka piersi, opracowanie nowej metody nakładania farby w malarstwie artystycznym, odkrycie zależności między cechami osobowości a odpornością na sytuacje trudne.

Myślenie nietwórcze oznacza odkrywanie tego, co już odkryte, zastosowanie znanych praw i wiedzy w nowych sytuacjach. Aby zrozumieć jaka jest różnica między myśleniem twórczym a nietwórczym, wyobraźmy sobie studenta pierwszego roku psychologii, który spędza czas z przyjaciółmi na tureckiej plaży. Nagle odkrywa, że każdy z jego kolegów i koleżanek patrząc ta ten sam obłok widzi zupełnie coś innego (roślinę, zwierzę, twarz, tańczącą parę). Stwierdza więc, że te zdecydowanie inne interpretacje i spostrzeżenia wynikają z różnych cech osobowości. Jest to jego odkrycie, wynikające z produktywnego myślenia, którego jednak nie można zakwalifikować jako twórcze, ponieważ zjawisko projekcji zostało już wcześniej odkryte i na jego bazie Rorschach opracował tzw. Test Plam Atramentowych, służący do diagnozowania osobowości.

Wykorzystanie myślenia produktywnego w rozwiązywaniu problemów

W życiu codziennym realizujemy określone cele, wykonujemy różne zadania. W większości sytuacji bazujemy na myśleniu reproduktywnym, które uruchamiamy gotując obiad albo wykonując rutynowe czynności zawodowe. W zależności jednak od trybu i warunków życia (w tym wykonywanej profesji) rzadziej lub częściej znajdujemy się w sytuacjach problemowych, w których myślenie produktywne nie jest wystarczające.

J. Koziński definiuje problem jako rodzaj zadania, którego nie można rozwiązać za pomocą swoich umiejętności, nawyków czy posiadanych wiadomości. Analogiczne jest pojęcie sytuacji trudnej, określanej w literaturze jako takiej, w której musimy odwołać się do własnych zasobów, wśród których zdolność do produktywnego myślenia zajmuje poczytne miejsce. Problemy mają swoją specyfikę. Przede wszystkim należą do określonego podmiotu (czyli są czyjeś), możemy je generować sami, np. wymyślając problem badawczy do pracy magisterskiej, lub może wynikać z sytuacji problemowej, w której się znaleźliśmy, np. sytuacja kryzysowa. Po drugie, problemy wymagają głównie myślenia produktywnego, co nie oznacza, że niepotrzebne jest myślenie reproduktywne. Niezbędne jest bowiem wykorzystywanie opanowanych już umiejętności i nabytej wiedzy.

W sytuacjach problemowych wyróżniamy problemy *otwarte* i *zamknięte*. W problemach otwartych dysponujemy niewielką ilością informacji i nie mamy gotowych opcji do wyboru, musimy więc wykazać się inicjatywą i pomysłowością, aby znaleźć nowe rozwiązania. Przykładem zadań otwartych jest opracowanie strategii w kampanii wyborczej, przygotowanie badań naukowych albo znalezienie sposobów na podniesie wydajności pracy. Problemy zamknięte z kolei dysponują całą gamą możliwych rozwiązań i wymagają od nas dokonania wyboru jednego z nich, ale mimo to nie są to zadania łatwe. Dysponując informacjami z zewnątrz oraz wiedzą nabytą w wyniku doświadczeń, trudno jest wybrać rozwiązanie trafne czy wręcz optymalne. Wiedzą o tym rodzice, którzy szukają najlepszego sposobu, aby zmotywować dziecko do nauki; lekarze, próbujący postawić diagnozę choroby pacjenta i ustalić skuteczne leczenie czy mechanik samochodowy, starający się wykryć możliwą przyczynę awarii pojazdu. We wszystkich tych przypadkach osoby rozwiązujące problemy posiadają sporo informacji i wiedzę na temat możliwych przyczyn i ewentualnych sposobów ich rozwiązania. Wybory jednak, jak pokazują nasze doświadczenia, nie są łatwe.

Psychologowie analizujący procesy myślenia dzielą również problemy na konwergencyjne i dywergencyjne [3]. Problemy konwergencyjne mają tylko jedno poprawne rozwiązanie, tak jak ma to miejsce w zadaniach matematycznych lub popularnych ostatnio krzyżówkach typu „sudoku” albo w testach na inteligencję (np. skala Ravena). Można do końcowego wyniku dochodzić różnymi drogami, ale poprawny wynik końcowy jest tylko jeden. Problemy konwergencyjne mogą być zarówno zamknięte (możliwe odpowiedzi do wyboru), jak i otwarte (sami wymyślamy możliwe hipotezy). Problemy dywergencyjne z kolei dopuszczają wiele różnorodnych rozwiązań. Chcąc na przykład dojechać do centrum Wrocławia z dzielnicy Krzyki można znaleźć wiele dróg i każda z nich może okazać się optymalna w zależności od pory dnia (taksówkarze wiedzą, jak unikać korków) lub aktualnych robót drogowych, które wiążą się z objazdami. Architekci projektujący obiekty sportowe na igrzyska olimpijskie w Chinach również mieli do czynienia z problemami dywergencyjnymi.

Rozwiązywanie problemów jest złożonym procesem poznawczym. Psychologowie analizując ten proces wyróżnili cztery fazy: dostrzeganie problemu, analizę sytuacji problemowej pod kątem danych informacji i możliwości jej rozwiązania, generowanie pomysłów, czyli szukanie możliwych sposobów rozwiązania, oraz weryfikacja pomysłów, czyli sprawdzanie ich użyteczności.

PSYCHOLOGIA RÓŻNIC INDYWIDUALNYCH

Każdy człowiek jest niepowtarzalną kombinacją cech. Różnimy się nie tylko wyglądem zewnętrznym, ale również pod względem cech psychicznych. Różnice te wynikają nie tylko z genotypu, ale również z oddziaływań zewnętrznych (wychowanie, doświadczenia) i aktywności własnej.

Najważniejsze wymiary, na których różnice te są widoczne, to: inteligencja, temperament, struktura potrzeb, samoocena, motywacja, emocjonalność i specyfika reakcji na sytuacje trudne.

1. Inteligencja

Pojęcie inteligencji wprowadził do literatury Cynceron. Terminem „intelligentia” określił uzdolnienia intelektualne. Psychologowie zajmujący się tym zagadnieniem stworzyli wiele koncepcji dotyczących intelektu, czyli tego, co powoduje, że dysponując porównywalnym wykształceniem i wiedzą, różnie radzimy sobie z rozwiązywaniem problemów życiowych i intelektualnych [8]. Generalnie istnieją dwie szkoły. Pierwsza z nich traktuje inteligencję jako względnie stałą cechę, właściwość czy dyspozycję jednostki, druga natomiast ujmuje pojęcie bardziej dynamicznie, jako zespół procesów umysłowych zaangażowanych w proces rozwiązywania problemów.

W latach sześćdziesiątych dwudziestego wieku bardzo popularne było rozumienie inteligencji jako zdolności adaptacyjnych, czyli umiejętności przystosowania się do zmieniających się warunków. Sztandarowym przykładem jest koncepcja W. Sterna, który zdefiniował

inteligencję jako zdolność przystosowania się do nowych wymagań przez odpowiednie wykorzystanie środków myślenia. Takie rozumienie pojęcia spotkało się z krytyką, bowiem to, jak potrafimy dostosować swoje zachowania do nowych sytuacji, nie stanowi sedna możliwości intelektualnych człowieka, jest tylko jednym z wielu ich przejawów. W świecie współczesnym zwykle zdolności adaptacyjne nie są w stanie wy tłumaczyć postępu w dziedzinie nauki, sztuki i techniki.

Przedstawiciele behawioryzmu i neobehawioryzmu z kolei definiują inteligencję jako zdolność do uczenia się. Reprezentantem tego nurtu jest A. Ferguson, który sprowadza inteligencję do nabytego przez jednostkę repertuaru uogólnionych technik uczenia się, mierzonych szybkością i łatwością, z jaką jednostka nabywa określone zachowania. Większość psychologów radzieckich traktuje inteligencję jako właściwość psychiczną, przejawiającą się we względnie stałej, charakterystycznej dla jednostki efektywności wykonywania zadań angażujących procesy intelektualne, takie jak wnioskowanie i rozumowanie.

J. Strelau zwraca uwagę na ograniczenia, jakie stwarza ujęcie inteligencji w kategoriach efektywności, bowiem rezultat naszych działań zależy nie tylko od sprawności naszego umysłu, ale również od czynników emocjonalno-motywacyjnych, temperamentu i doświadczenia [8].

Ujęcie alternatywne traktuje inteligencję jako zespół procesów umysłowych uczestniczących w rozwiązywaniu zadań. Te procesy to m. in. rozumienie, wnioskowanie, porównywanie. Przedstawicielem takiego podejścia do zagadnienia jest wybitny psycholog francuski J. Piaget [8], który definiuje inteligencję jako zdolność do przetwarzania informacji. W tym kontekście możemy mówić raczej o zachowaniu inteligentnym niż o inteligencji jako indywidualnej cesze.

D. O. Hebb [8] wyróżnił dwa rodzaje inteligencji: inteligencję typu A, którą definiuje jako wrodzony potencjał intelektualny człowieka,

i inteligencję typu B, która stanowi wynik interakcji między wrodzonym potencjałem a wpływem środowiska zewnętrznego.

J. Strelau [8] definiuje inteligencję jako konstrukt teoretyczny, odnoszący się do względnie stałych warunków wewnętrznych człowieka, współdeterminujących efektywność działań wymagających udziału typowo ludzkich procesów poznawczych. Te warunki wewnętrzne kształtują się pod wpływem interakcji genotypu, środowiska i aktywności własnej. Oznacza to, że inteligencja jest indywidualną cechą człowieka, która w dużym stopniu decyduje o skuteczności naszych działań wymagających myślenia. Jest ona uwarunkowana genetycznie i modyfikowana w pewnym stopniu przez czynniki środowiskowe.

Przez względnie stałe warunki wewnętrzne autor rozumie anatomico-fizjologiczne cechy układu nerwowego, takie jak: jakość tkanki nerwowej, szybkość przebiegu procesów nerwowych i plastyczność komórek nerwowych determinujących łatwość kodowania, przetwarzania i odtwarzania informacji. Typowo ludzkie procesy umysłowe to z kolei: rozumowanie, wnioskowanie, myślenie abstrakcyjne, wykrywanie, przewidywanie, planowanie.

Teorie inteligencji

Pojęcie inteligencji nie jest jednoznaczne, świadczą o tym liczne teorie, z których najpopularniejsze to teorie strukturalne, hierarchiczne oraz teorie czynników równorzędnych.

Sztandarowym przedstawicielem *teorii strukturalnych* był C. D. Spearman. Jako podstawę swoich badań przyjął analizę uzyskanych przez uczniów ocen szkolnych. Badacz stwierdził, że są one ze sobą skorelowane, przy czym najsilniejsze korelacje dotyczą ocen z przedmiotów najbardziej angażujących funkcje intelektualne, takich jak matematyka i filologia. Zdecydowanie słabiej skorelowane okazały się oceny z muzyki czy sprawności psychoruchowych,

uwarunkowanych nie tyle sprawnością myślenia, ile specyficznymi zdolnościami.

Spearman, opracowując wyniki swoich badań, po raz pierwszy w dziejach psychologii posłużył się analizą czynnikową, polegającą na zredukowaniu dużej liczby obserwowanych cech do bardziej ogólnych, pierwotnych. Wyniki tych badań skłoniły go do wysunięcia wniosku, że inteligencja składa się z dwóch czynników: czynnika *g*, który określił mianem inteligencji ogólnej (z ang. *general*) oraz czynników specyficznych *s* (z ang. *specific*), będących odpowiednikami zdolności specjalnych. Czynnik *g*, według badacza, przejawia się w każdej czynności, ale w mniejszym lub większym stopniu, w zależności od tego, na ile w daną czynność zaangażowane są procesy myślowe. Czynniki *s* z kolei występują w różnych czynnościach, wymagających specyficznych umiejętności.

Hierarchiczne teorie inteligencji zakładają, że Spearmanowski czynnik *g* nie jest jednolity, lecz składa się z tzw. czynników grupowych tworzących hierarchię: od najbardziej ogólnego do mniej lub bardziej specyficznych. Najbardziej znani przedstawiciele hierarchicznych koncepcji inteligencji to: P.E. Vernon, C. Burt i R.B. Cattell.

P.E. Vernon [8] prowadził badania na rekrutach armii brytyjskiej podczas II wojny światowej. W efekcie tych badań zaproponował strukturę inteligencji, składającą się z pięciu poziomów. Na samej górze w hierarchii umieścił czynnik *g* (ang. *general*), zawierający uzdolnienia werbalne (W) oraz praktyczne (P). Oba czynniki (W) i (P) dzielą się na bardziej specyficzne. Na czynnik werbalny składają się: słowny (S), liczbowy (L) i szkolny (E). W skład czynnika praktycznego z kolei wchodzi: sprawność mechaniczna (M), zdolności przestrzenne (O) oraz zdolności manualne (R). Na tym podział się nie kończy, bowiem czynniki wyżej wymienione również podlegają coraz bardziej szczegółowemu podziałowi, aż do bardzo konkretnych czynników, charakterystycznych dla określonych czynności.

Ogromne zainteresowanie wśród różnych koncepcji hierarchicznych wywołała teoria Cattella, który w ramach Spearmanowskiego czynnika *g* wyróżnił dwa rodzaje inteligencji:

- inteligencja płynna, uwarunkowana genetycznie, czyli wrodzona. Nie można na nią wpływać, ani jej kształtować, podlega ona bowiem jedynie zmianom rozwojowym, związanym z dojrzewaniem struktur mózgowych, bądź z degeneracją komórek nerwowych. W okresie dzieciństwa następuje bardzo intensywny wzrost inteligencji płynnej, dzięki której dziecko uczy się mowy, rozumienia struktur gramatycznych i rozwiązywania problemów (są to zmiany progresywne). W okresie dorosłości natomiast pojawiają się powolne zmiany regresywne, spowodowane głównie czynnikami fizycznymi, takimi jak: obumieranie komórek nerwowych, zaburzenia w dopływie tlenu, zranienia, urazy;
- inteligencja skryształizowana z kolei jest efektem uczenia się i zdobywania doświadczeń, należy jednak podkreślić, że rozwija się ona na bazie inteligencji płynnej. Na inteligencję skryształizowaną składają się nabyte wiadomości i umiejętności, takie jak: umiejętność czytania, liczenia, rozumowania opartego na wyuczonych zasadach logiki czy zdolności werbalne. Inteligencja skryształizowana w przeciwieństwie do płynnej może rozwijać się do późnej starości. Sprawne funkcjonowanie w obszarze intelektualnym osoby w wieku późnej dorosłości zawdzięczają głównie inteligencji skryształizowanej.

W wyniku dalszych badań i dociekań dotyczących struktury inteligencji Cattell opracował triadową teorię struktury zdolności, na którą składają się:

- możliwości. Wchodzą one w skład zdolności ogólnych, ponieważ występują we wszystkich czynnościach umysłowych. Podobnie

jak inteligencja płynna, są „zdeterninowane biologicznie i stanowią funkcję tzw. masy asocjacyjnej mózgu” [8]. Ich podstawą jest szybkość i płynność przebiegu procesów umysłowych i pamięć mechaniczna;

- zdolności lokalne. Występują one niezależnie od inteligencji płynnej i skrytalizowanej. Mają podłoże biologiczne, ich podstawą bowiem są anatomiczne i fizjologiczne właściwości sensorycznych i motorycznych pól mózgowych, czyli obszarów odpowiedzialnych m.in. za sprawność manualną;
- zdolności pośredniczące (instrumentalne). Są to zdolności nabyte, wyuczone i uwarunkowane kulturowo. Cattell nazwał je instrumentalnymi, ponieważ stanowią niejako narzędzia, którymi posługuje się ludzki umysł. Do zdolności pośredniczących Cattell zalicza zdolności podstawowe, związane z werbalizacją, rozumowaniem, posługiwaniem się liczbami, procesami pamięciowymi oraz orientacją przestrzenną;

Teorie czynników równorzędnych opisują inteligencję jako zbiór niezależnych od siebie zdolności, z którego nie da się wyodrębnić czynnika dominującego. Znaczącymi przedstawicielami tego nurtu byli: L.L. Thurstone i J.P. Guilford [8].

Thurstone przeprowadził badania na studentach. Dał im do rozwiązania ponad 50 testów zdolności. Po dokładnej analizie wyników wyodrębnił siedem równorzędnych ortogonalnych (czyli niezależnych od siebie) czynników składających się na inteligencję. Czynniki te określił jako zdolności podstawowe. Wśród nich znalazło się: rozumienie słów (V – *verbal comprehension*), płynność słowna (W – *word fluency*), zdolności liczbowe (N – *number*), zdolności przestrzenne (S – *space*), rozumowanie (R – *reasoning*), pamięć (M – *memory*) i szybkość spostrzegania (P – *perceptual speed*).

Badania prowadzone na młodszej populacji zweryfikowały teorię Thurstone’a. Po poddaniu wyodrębnionych czynników ponownej analizie

okazało się, że jednak istnieje czynnik dominujący, odpowiednik Cattelowskiego czynnika *g*, a mianowicie zdolność indukcji.

Model struktury umysłu to następny przykład teorii czynników równorzędnych. Autorem jej jest J. P. Guilford [8]. Badacz analizując strukturę inteligencji człowieka wprowadził trzy zasadnicze pojęcia:

- operacje, czyli czynności dokonywane w umyśle, takie jak: poznawanie, pamięć, myślenie konwergencyjne i dywergencyjne oraz ocenianie. Operacje te przeprowadzane są na określonym materiale;
- materiał stanowią figury, treści symboliczne, semantyczne i behawioralne;
- wynik jest rezultatem operacji i może nim być stworzenie jednostki, klasy, relacji, systemu, przekształcenia lub implikacji.

Naukowcy zajmujący się inteligencją różnią się nie tylko w kwestii rozumienia jej istoty, ale również w wyjaśnianiu jej genezy. Przez wiele lat toczyły się spory między natywiistami a deterministami. Ci pierwsi uważali, że inteligencja jest uwarunkowana wyłącznie biologicznie. Stanowisko deterministyczne z kolei podkreślało rolę środowiska, którego wartość stymulacyjna decyduje o poziomie intelektualnym człowieka. Liczne badania nad bliźniętami wychowywanymi w różnych środowiskach, jak i porównywanie ilorazów inteligencji osób spokrewnionych ze sobą, dowodzą jednoznacznie, że inteligencja jest uwarunkowana genetycznie, co jednak nie wyklucza wpływu środowiska zewnętrznego. Inne badania bowiem – w których dzieci z sierocińca, opóźnione w rozwoju, przeniesiono do ośrodka, w którym zostały poddane intensywnej stymulacji intelektualnej – wykazały, że ich poziom inteligencji podwyższył się o około 28 punktów w stosunku do wartości wyjściowej. Należy jednak dodać, że związek między poziomem inteligencji a oddziaływaniem środowiska widoczny jest w przypadku dzieci przebywających w warunkach skrajnego zaniedbania i izolacji czy wręcz deprywacji. Dla prawidłowego

rozwoju intelektualnego niezbędna jest bowiem stymulacja ze strony środowiska zewnętrznego, w tym głównie społecznego.

D. O. Hebb [8] w swej teorii stara się pogodzić oba skraje stanowiska wyróżniając dwa rodzaje inteligencji: inteligencję typu A, którą definiuje jako wrodzony potencjał intelektualny człowieka, i inteligencję typu B, która stanowi wynik interakcji między wrodzonym potencjałem a wpływem środowiska zewnętrznego.

Metody pomiaru inteligencji

Omówione powyżej teorie inteligencji stanowiły podstawę do konstruowania metod do badania sprawności umysłowej. Pierwszy test diagnozujący poziom inteligencji człowieka został opracowany przez A. Bineta i jego współpracownika, T. Simona. Metoda ta przeznaczona była do badania dzieci opóźnionych w rozwoju umysłowym. Test składa się z zadań wymagających umiejętności wnioskowania i rozumowania. Zadania dobrane zostały w sposób uwzględniający wiek życia. Podstawą diagnozowania jest określenie wieku umysłowego, mierzonego ilością poprawnie rozwiązanych zadań dla określonych przedziałów wiekowych. Skala ta umożliwia porównywanie poziomu umysłowego dzieci wyłącznie w tej samej grupie wiekowej.

Przełomem w badaniach poziomu inteligencji było wprowadzenie przez W. Sterna [8] pojęcia ilorazu inteligencji. Wskaźnik rozwoju intelektualnego uzyskiwano dzieląc wiek umysłowy (diagnozowany poprzez ilość poprawnie rozwiązywanych w teście zadań) przez wiek życia razy 100. Dało to możliwość porównywania poziomu inteligencji dzieci i młodzieży w różnym wieku.

Najbardziej popularne testy diagnozujące inteligencję to Stanfordzka Skala Inteligencji A. Bineta (SSIB), L. M. Termana – R. Merill, D. Wechslera i J. C. Ravena.

Stanfordzka Skala Inteligencji Bineta przeznaczona jest do badania dzieci w wieku od 3 do 11 lat. Składa się z 90 zadań o wzrastającym

poziomie trudności. Zadania angażują głównie procesy wnioskowania i rozumowania, które według Bineta stanowią podstawę inteligencji.

Skala Tremana-Merill stanowi modyfikację wersji zaproponowanej przez Bineta. Wykorzystywana jest do badania poziomu inteligencji dzieci od 2 do 14 lat. Zadania diagnozują umiejętność ujmowania analogii i różnic w prezentowanym materiale, wykrywania niedorzeczności, zapamiętywania słów bądź liczb i rozumienia treści zadań.

Skala Inteligencji Wechslera jest dostępna w wersji dla dzieci i dorosłych. Składa się z jedenastu testów słownych i sześciu wykonańowych. Testy werbalne wymagają głównie sprawności w posługiwaniu się mową. Badają m. in. wiedzę o świecie, zasób słownictwa, rozumienie pojęć i umiejętności arytmetyczne. Wyniki w nich uzyskane diagnozują przede wszystkim poziom umiejętności, będącej efektem edukacji, czyli nabytą wiedzę. Testy wykonaniowe natomiast diagnozują poziom zdolności wrodzonych. Bazują na materiale niewerbalnym, takim jak klocki, rysunki, obrazki, układanki itp.

Skala Matryc Progresywnych Ravena (SMPR) różni się od poprzednich tym, że jest to test neutralny kulturowo, co oznacza, że daje możliwość badania i porównywania wyników osób wychowanych w różnych kulturach. Skala składa się z 60 tablic przedstawiających różne układy figur uporządkowanych według określonych logicznych zasad: ciągłość wzorów, analogie między parami figur, postępujące zmiany wzorców, przekształcanie figur i rozkładanie ich na elementy. Rozwiązanie tych zadań wymaga myślenia logicznego, polegającego na ujmowaniu stosunków między elementami.

2. Temperament [5]

Pierwszą typologię temperamentu zawdzięczamy dwóm greckim lekarzom: Hipokratesowi (V wiek p.n.e.) i Galenowi (II wiek p.n.e.). Hipokrates w swoim dziele „O naturze ludzkiej” opisał cztery soki

(tzw. humory) znajdujące się w ludzkim organizmie. Są nimi: krew, flegma, żółć czarna i żółta. Soki te według niego stanowią naturę ciała i ich równowaga w organizmie jest warunkiem zdrowia. Na podstawie tej teorii Galen w swoim dziele „De temperamentis” wyróżnił cztery główne typy temperamentu człowieka: sangwinik (*sangius* – krew), choleryk (*cole* – żółć), flegmatyk (*phlegma* – śluz) i melancholik (*melas* – czarny, *cole* – żółć). Według Galena przewaga któregośkolwiek z tych soków determinuje zachowanie człowieka. Ta terminologia funkcjonuje zarówno w języku potocznym, jak i współczesnych koncepcjach temperamentu.

Koncepcje konstytucjonalne

Koncepcje konstytucjonalne zakładają, że temperament jest ściśle związany z budową ciała, co oznacza, że osoby podobne pod względem pewnych cech fizycznych charakteryzują się określonymi właściwościami psychicznymi. Głównym przedstawicielem tego nurtu jest niemiecki psychiatra E. Kretchmer. Na podstawie swoich badań wyróżnił cztery typy budowy ciała:

- leptosomatyczna (*leptos* – wąły, *soma* – ciało). Osobnik szczupły, wąły, wysoki,
- pykniczna – (*pyknos* – gruby). Osoba otyła, o dużej tkance tłuszczowej,
- atletyczna – (*athlon* – zapasy, walka). Typ umięśniony, o silnej budowie,
- dysplastyczna – (*dys* – źle, *plastos* – ukształtowanie). Osoba o budowie bezkształtnej, nieregularnej, z różnymi dysproporcjami.

Danemu typowi budowy ciała odpowiada określony temperament, na który składają się następujące właściwości psychiczne: psychestezja, rozumiana jako wrażliwość na bodźce, nastrój, czyli dominujące zabarwienie uczuciowe, tempo psychiczne – oznaczające szybkość i rytm procesów psychicznych – oraz psychomotoryka, przejawiająca się

w tempie ruchów i sposobie poruszania się. Biorąc pod uwagę właśnie te wymiary Kretchmer wyróżnił cztery typy temperamentu, którym odpowiada określona budowa ciała i skłonność do pewnych chorób psychicznych:

- schizotypik to osoba o budowie leptosomatycznej. Jest zamknięty, mało podatny na zmiany, nietowarzyski, trudno przystosowuje się do otoczenia, przejawia skłonności do schizofrenii;
- cyklotypik z kolei ma budowę pykniczną. Jest towarzyski, łatwo nawiązuje kontakty, pod względem emocjonalnym oscyluje między smutkiem a radością. Wg Kretchmera osoby z tym typem temperamentu, w przypadku choroby psychicznej, zapadają na cyklofrenię (psychozę maniakalno-depresyjną);
- iksotypik ma budowę atletyczną. Jest spokojny, niezbyt wrażliwy, sumienny, powolny. Jego umysł jest mało plastyczny, w związku z czym ma trudności w przystosowaniu się do otoczenia. Ma skłonności do epilepsji.

Związek między typem budowy ciała a cechami psychicznymi oraz skłonnością do określonych chorób psychicznych Kretchmer tłumaczy tym, że mają wspólną przyczynę, jaką jest chemizm krwi. Koncepcja jego spotkała się z krytyką. Zarzucano mu głównie to, że swoje badania ograniczył wyłącznie do pacjentów przebywających w zakładach psychiatrycznych. Po drugie, nieuzasadnione jest założenie, że wszyscy ludzie noszą w sobie załączki chorób psychicznych. Poza tym nie uwzględnił znaczenia czynników środowiskowych w kształtowaniu cech psychicznych i wieku, który zazwyczaj koreluje dodatnio z pykniczną budową ciała.

Innym przedstawicielem koncepcji konstytucjonalnych był Sheldon. Wyróżnił typy budowy ciała biorąc pod uwagę wymiary, których nazwy zapożyczył z embriologii:

- budowa endomorficzna oznacza przewagę narządów wewnętrznych i charakteryzuje się głównie nadmiarem tkanki tłuszczowej.

Odpowiada jej typ temperamentu określony przez Sheldona jako wiscerotonik (*wiscera* – wewnątrzności), dla którego typowe jest upodobanie do fizycznej wygody i towarzyskość;

- w mezomorficznej budowie z kolei dobrze rozwinięty jest układ mięśniowy. Osoba o takiej budowie ciała to somatotonik, który charakteryzuje się dużą energią życiową, bezpośrednim sposobem bycia i nastawieniem na działanie;
- w budowie ektomorficznej natomiast dominuje tkanka nerwowa, a odpowiada jej typ temperamentu określony przez Sheldona jako cerebrotonik, czyli osobnik wrażliwy, podatny na zmęczenie, mało odporny na sytuacje trudne.

Koncepcje konstytucjonalne spotkały się z ogromną krytyką. Zarzucano im m.in.[5], że niesłusznie zakładają niezmiennosc budowy ciała i cech psychicznych. Ponadto nie doceniają roli środowiska w kształtowaniu cech temperamentu i osobowości. Związek między budową ciała i skłonnością do określonych chorób psychicznych nie został potwierdzony empirycznie. Krytycy typologii konstytucjonalnych podkreślają ponadto, że sprzyjają one kształtowaniu szkodliwych poglądów, umacnianiu stereotypów oraz uzasadnianiu poglądów rasistowskich i ksenofobii.

Typologia Pawłowa

I. Pawłow, fizjolog, laureat nagrody Nobla, w rezultacie badań nad czynnością odruchowo-warunkową u psów sformułował odmienną od koncepcji konstytucjonalnych teorię temperamentu, którego podstawą są cztery zasadnicze cechy centralnego układu nerwowego: siła procesu pobudzenia i hamowania, równowaga między nimi oraz ruchliwość procesów nerwowych.

Siłę procesów pobudzenia I. P. Pawłow definiuje jako zdolność komórek nerwowych do pracy, przejawiającą się w wydolności funkcjonalnej, czyli zdolności do wytrzymania długotrwałego bądź

krótkiego, ale silnego pobudzenia. Silny układ nerwowy w tym znaczeniu reaguje mniejszym pobudzeniem na bodziec o określonej sile niż słaby układ nerwowy. Oznacza to m. in. większą odporność na stresory oraz mniejszą podatność na zmęczenie.

Siła procesu hamowania z kolei jest to łatwość, z jaką układ nerwowy tworzy warunkowe reakcje hamulcowe, takie jak wygaszanie, różnicowanie czy opóźnianie. Hamowanie pojawia się w sytuacjach, w których musimy powstrzymać się od pewnych zachowań, zaczekać na gratyfikację bądź z różnych względów odroczyć reakcje.

Stosunek siły procesów pobudzania do hamowania określany jest jako *równowaga procesów nerwowych* i stanowi podstawę do wyróżnienia zrównoważonego i niezrównoważonego typu układu nerwowego. Dla typu niezrównoważonego charakterystyczna jest przewaga pobudzania nad hamowaniem, co głównie oznacza trudności z kontrolą emocji i powstrzymywaniem się od niepożądanych zachowań.

Ruchliwość wg I. P. Pawłowa oznacza zdolność układu nerwowego do szybkiej zmiany procesu pobudzenia w proces hamowania i odwrotnie. Głównym przejawem tej cechy jest adekwatność reagowania do zmieniających się bodźców.

Biorąc pod uwagę siłę, równowagę i ruchliwość procesów nerwowych, Pawłow wyodrębnił cztery główne typy temperamentu, nawiązując do starożytnej klasyfikacji temperamentów Hipokratesa – Galena:

- sangwinik – typ silny, zrównoważony, ruchliwy,
- flegmatyk – typ silny zrównoważony, powolny,
- choleryk – typ silny, niezrównoważony, z przewagą pobudzenia nad hamowaniem,
- melancholik – typ słaby w zakresie pobudzenia i hamowania.

Teoria Tieptowa i Niebylicyna

Radzieccy naukowcy B. M. Tieptow i W. D. Niebylicyn wyróżnioną przez Pawłowa siłę procesów nerwowych opisują jako wymiar,

którego krańce to wydolność i wrażliwość. Nieco szerzej rozumieją ponadto ruchliwość, definiowaną przez Pawłowa jako zdolność procesu nerwowego do przechodzenia z jednego stanu w drugi. Zwracają ponadto uwagę na inny aspekt ruchliwości, a mianowicie szybkość powstawania i zaniku procesów nerwowych, którą to cechę nazywają labilnością. Wprowadzają również pojęcie dynamiczności procesów nerwowych, której istotą jest łatwość i szybkość, z jaką powstają w układzie nerwowym procesy pobudzania i hamowania.

Współczesne teorie temperamentu

W 1956 roku Thomas i Chess [9] rozpoczęli zakrojone na szeroką skalę badania zachowań i sposobu funkcjonowania 133 dzieci, od momentu ich narodzin do pełnej dojrzałości. Badacze założyli, że temperament jest to styl zachowania i obserwowali badane osoby, biorąc pod uwagę następujące kategorie: aktywność, rytmiczność (rozumianą jako regularność funkcji biologicznych), tendencję do zbliżania się lub wycofywania, łatwość przystosowania się, próg i siłę reagowania, jakość dominującego nastroju, roztargnienie, zasięg uwagi i wytrwałość. Badania pozwoliły na wyodrębnienie trzech konstelacji temperamentalnych: temperament łatwy, wolno rozgrzewający się i trudny. Temperament trudny charakteryzuje się brakiem regularności, tendencją do wycofywania się, dużą siłą reakcji i przewagą emocji negatywnych nad pozytywnymi.

Regulacyjna teoria temperamentu

J. Strelau [9] w swojej regulacyjnej teorii temperamentu definiuje temperament jako *zespół formalnych i względnie stałych cech zachowania, przejawiających się w sile lub wielkości reagowania oraz w czasowych parametrach reakcji*. Oznacza to, że temperament sam w sobie

nie stanowi treści zachowania, lecz przejawia się w różnych czynnościach i zjawiskach psychicznych, takich jak:

- emocjonalność, której najistotniejszymi parametrami są: siła, modalność, przebieg, głębokość oraz czas trwania procesów emocjonalnych,
- przebieg procesów poznawczych, przejawiających się m. in. w czasie reakcji, koncentracji uwagi, spostrzegawczości, zapamiętywaniu,
- zachowanie dotyczące ekspresji emocjonalnej i sposobu reagowania na sytuacje trudne.

Względna stałość cech temperamentu oznacza, że nie zmienia się on z dnia na dzień, jest bowiem wrodzony i mało podatny na wpływ środowiska i wychowania. Podlega jedynie zmianom rozwojowym. Temperament dziecka, dorosłego i starszego człowieka różnią się między sobą. Dla przykładu układ nerwowy przedszkolaków charakteryzuje się małą siłą procesów nerwowych w zakresie pobudzania i hamowania, co powoduje, że dzieci w tym wieku potrzebują przerw i urozmaiceń w zajęciach, a ich uwaga jest labilna. Mają poza tym kłopoty z odracaniem gratyfikacji oraz powstrzymywaniem się od niepożądanych reakcji. W miarę dojrzewania siła procesów nerwowych w zakresie pobudzania wzrasta, a w wieku późnej dorosłości ponownie spada, co przejawia się w większej męczliwości i gorszych parametrach procesów pamięci oraz uwagi. Zmniejsza się również ruchliwość procesów nerwowych, w związku z czym kontrolowanie czynności jednoczesnych może sprawiać starszej osobie trudność.

Podstawowe wyznaczniki temperamentu, w rozumieniu J. Strelaua i jego współpracowników, to siła reakcji i parametry, które decydują o tym, jak zachowanie przebiega w czasie.

Siła, czyli wielkość reagowania, określona jest przez stosunek siły działającego bodźca do reakcji, jaką wywołuje, a konkretnie do pozio-

mu pobudzenia, jaki powstaje pod wpływem jego działania. Cechę układu nerwowego, która determinuje charakterystyczną dla danej jednostki wielkość (intensywność) reakcji, Strelau nazywa reaktywnością.

Reaktywność jest wymiarem, którego skrajne bieguny opisywane są jako wrażliwość i wydolność. Wrażliwość mierzona jest minimalną wielkością bodźca, który jest w stanie wywołać reakcję. Wydolność (odporność) z kolei jest to zdolność do adekwatnego reagowania na bodźce silne, długotrwałe bądź powtarzające się.

Za różnice w poziomie reaktywności odpowiedzialne są dwa niezależne od siebie biologicznie uwarunkowane mechanizmy. Pierwszy z nich to mechanizm wzmacniający stymulację, który działa w taki sposób, że bodziec o określonej sile wywołuje wyższe pobudzenie niż wskazuje na to jego wartość. Mechanizm ten występuje u osób wysokoreaktywnych, czyli wrażliwych. U niskoreaktywnych (odpornych) z kolei występuje mechanizm tłumiący stymulację, dzięki któremu taki sam bodziec wywołuje zdecydowanie niższe pobudzenie.

Zgodnie z koncepcją D. O. Hebba [2] człowiek, aby normalnie funkcjonować i osiągnąć możliwie najwyższą sprawność działania, dąży do uzyskania optymalnego poziomu pobudzenia. Za jego utrzymanie odpowiedzialna jest następna cecha temperamentu, a mianowicie aktywność, rozumiana jako ilość lub jakość podejmowanych przez jednostkę działań o określonej wartości stymulacyjnej.

Poziom i rodzaj aktywności zależy od indywidualnego zapotrzebowania na stymulację, uwarunkowanego oczywiście poziomem reaktywności. Osoby niskoreaktywne, aby zapewnić sobie optymalny poziom pobudzenia, poszukują silnych wrażeń i źle znoszą sytuacje rutynowe, monotonne bodźce i brak urozmaicenia. Osoby wysokoreaktywne natomiast, w związku z niskim zapotrzebowaniem na stymulację starają się zmniejszyć liczbę i intensywność działań oraz unikają silnych wrażeń.

Drugą składową temperamentu w teorii regulacyjnej to *czasowe parametry reakcji*. J. Strelau zalicza do nich szybkość reagowania,

ruchliwość, trwałość i tempo przebiegu reakcji. Szybkość mierzona jest czasem latencji (utajenia), który upływa od momentu zadziałania bodźca do reakcji będącej odpowiedzią na jego pojawienie się. Ruchliwość z kolei rozumiana jest jako plastyczność, elastyczność zachowania, której istotą jest zdolność przestawiania się z jednej czynności na drugą. Przeciwnościem elastyczności jest bezwładność, czyli nienadążanie za zmieniającymi się warunkami. Trwałość reakcji oznacza czas jej utrzymywania się po zaprzestaniu działania bodźca. W przypadku, gdy reakcja utrzymuje się przez długi czas, mimo że bodziec przestał działać, mamy do czynienia z tzw. perseweratywnością zachowania. Tempo przebiegu reakcji jest to z kolei ilość określonych zachowań w czasie (ilość gestów, wypowiedzanych słów, ruchów itp.). Ostatnia cecha temperamentalna dotycząca czasowych parametrów reakcji to rytmiczność, charakteryzująca się regularnością czasu w jakim pojawiają się określone reakcje.

Temperament a sprawność działania

Cechy temperamentu mają raczej ograniczony wpływ na skuteczność działania, zdecydowanie bardziej decydują o stylu i organizacji pracy. Osoby wysoko reaktywne (wrażliwe) w sytuacjach typowych, normalnych osiągają takie same rezultaty jak niskoreaktywni. Różnice natomiast dają się zaobserwować w sytuacjach trudnych, takich jak: presja czasowa, rywalizacja, konieczność pokonywania przeszkód, porażka itp. Typy słabe w takich właśnie okolicznościach wykazują zdecydowanie niższą skuteczność, ich działanie łatwiej ulega dezorganizacji i w konsekwencji następuje pogorszenie wyników. Typy silne natomiast w sytuacjach trudnych ujawniają większe możliwości przystosowawcze i reagują adekwatnie do siły bodźca. W. S. Mierlin był jednym z psychologów interesujących się wpływem temperamentu na sprawność działania. Badał reakcję uczniów na ocenę szkolną. Osoby badane prezentowały podobny poziom zdolności i motywacji do nauki, a różniły się typem temperamentu. Wyniki tych badań

wykazały, że uczniowie charakteryzujący się silnym typem układu nerwowego, z przewagą hamowania, reagują na negatywną ocenę szkolną wzmożonym pobudzeniem i mobilizacją, co w konsekwencji dało polepszenie wyniku. Typ słaby natomiast w takiej sytuacji wykazuje tendencję do rezygnacji z dalszego działania.

Badania nad sportowcami doprowadziły do bardzo ciekawych konkluzji. W sytuacji silnego napięcia związanego z rywalizacją podczas zawodów sportowych, lepsze wyniki uzyskują osoby o silnym typie układu nerwowego. Sytuacja zmienia się natomiast podczas zwykłych treningów, gdzie zarówno – nisko, jak i wysoko reaktywni mają bardzo podobne osiągi.

W badaniach dotyczących sprawności działania w różnych grupach zawodowych zaobserwowano, iż pracownicy różniący się pod względem cech temperamentalnych są tak samo wydajni, lecz prezentują odmienne style pracy. U wysokoreaktywnych dominują czynności przygotowawcze, orientacyjne i zabezpieczające nad zasadniczymi, u niskoreaktywnych natomiast zaobserwowano odwrotne proporcje. Ponadto tzw. „słabi” preferują wykonywanie zadań w kolejności od trudnych do łatwych (ze względu na dużą męczliwość), „silni” natomiast odwrotnie, ponieważ potrzebują „rozgrzewki”. Oznacza to, że osoby ze słabym typem układu nerwowego lub małą ruchliwością kompensują te cechy inaczej organizując sobie pracę, dzięki czemu w warunkach typowych uzyskują porównywalne wyniki, jak tzw. „silni”.

3. Aspiracje

Aspiracje nie zajmują w literaturze naukowej tyle miejsca, co np. pamięć lub stres. W latach siedemdziesiątych dwudziestego wieku zagadnieniem tym zajmował się znany psycholog Z. Skorny. Ta część rozdziału opiera się właśnie na jego publikacjach [11]. Autor rozpatruje

aspiracje z różnych perspektyw: jako spodziewany poziom wykonania danej czynności, jako cele, które pragniemy lub zamierzamy osiągnąć, jako stopień trudności zadań, jakich się podejmujemy oraz jako sposób wyboru kierunku działania.

Poziom aspiracji jako spodziewany poziom wykonania danej czynności. Przedstawicielami takiego podejścia są m.in. J. D. Frank, który definiuje pojęcie jako poziom wykonania czynności, jaki pragnie osiągnąć osobnik znający uprzednio uzyskany przez siebie wynik, oraz P. Fraisse, według którego poziom aspiracji jest to spodziewany z góry wynik danej czynności. W licznych eksperymentach badano poziom aspiracji rozumiany właśnie w taki sposób. Wykorzystywano w nich zadania, w których osoby badane mogły osiągnąć określony, dający się wyrazić liczbowo (np. ilość zdobytych punktów, uzyskany czas wykonania zadania) rezultat. Były to m.in. gry zręcznościowe, zadania arytmetyczne lub inne, które należało wykonać w odpowiedniej ilości lub w odpowiednim czasie. Najważniejsze w tych eksperymentach było określenie, jaki rezultat działania badany spodziewa się uzyskać. Te właśnie deklaracje traktowano jako miernik poziomu aspiracji. Jeden z eksperymentów polegał na tym, że osoba badana wykonywała 10 rzutów obręczą na pionowo ustawiony kołek. Liczbę trafnych rzutów określono jako poziom wykonania (PW_1) zadania. Po pierwszej próbie określał wynik, jaki spodziewa się osiągnąć w próbie następnej, czyli pytano go o poziom aspiracji (PA). Analizując wyniki eksperymentu obliczano różnicę między spodziewanym przez badanego wynikiem (PA) a poprzedzającym go poziomem wykonania (PW_1), czyli tzw. rozbieżność celu, oraz różnicę między następnym poziomem wykonania (NW_2) a poprzedzającym go poziomem aspiracji (PA), czyli rozbieżność wykonania.

Rozbieżność między poziomem aspiracji a poprzednim i następnym poziomem wykonania może mieć wartość ujemną, dodatnią lub zerową. Gdy poziom aspiracji przewyższa poprzedni poziom wykonania, rozbieżność celu ma wartość dodatnią, co oznacza średni lub wysoki poziom aspiracji. Jeżeli natomiast przewidywany poziom wykonania jest niższy od rezultatu, który osiągnęliśmy w pierwszej próbie, rozbieżność celu ma wartość ujemną, czyli poziom aspiracji jest niski.

Analiza rozbieżności wykonania daje informację o adekwatności poziomu aspiracji do własnych możliwości. Jeżeli poziom wykonania zadania jest wyższy od przewidywanego oznacza to, że nie doceniamy własnych możliwości, w sytuacji odwrotnej – nie doceniamy ich.

Poziom aspiracji jako wybierany cel

Według niektórych badaczy wyznacznikiem poziomu aspiracji są cele, jakie jednostka spodziewa się lub stara się osiągnąć. Takie właśnie stanowisko prezentuje m.in. E.R.Hilgard. Celem może być uzyskanie pewnego rezultatu działania, np. wykonania pracy przed terminem, uzyskanie określonej oceny z egzaminu bądź mniej lub bardziej prestiżowego stanowiska. Osiągnięcie celu oznacza sukces, nie osiągnięcie natomiast porażkę.

Cele mogą dotyczyć bliższej lub dalszej przyszłości i w związku z tym kryterium W. Szewczuk wyróżnia cele *doraźne* i *życiowe*. *Cele doraźne* finalizują nasze czynności i działania, których skutków spodziewamy się w najbliższym czasie: zdanie egzaminu, urządzenie przyjęcia, napisanie artykułu, wykonanie zleconej pracy. Cele *życiowe* natomiast finalizują naszą działalność, a ich osiągnięcie wymaga czasu i z góry zaplanowanych działań. Mogą one dotyczyć zdobycia określonego wykształcenia, pozycji zawodowej, wymarzonego statusu majątkowego, wychowania dzieci zgodnie z wyznawanymi standardami.

Realizacja celów doraźnych odpowiada aktualistycznemu poziomowi aspiracji, cele *życiowe* natomiast wyznaczają perspektywistyczny poziom aspiracji. *Aktualistyczny poziom aspiracji* określony jest przez ocenę, jaką

student pragnie otrzymać na egzaminie, czas, jaki sportowiec spodziewa się osiągnąć w biegu na 300 metrów, miejsce zajęte w konkursie piękności. *Perspektywistyczny poziom aspiracji* dotyczy natomiast zamierzeń i pragnień długoterminowych, związanych z pracą zawodową, zdobywaniem wykształcenia, wychowywaniem dzieci, twórczością artystyczną, karierą naukową itp. W tym kontekście poziom aspiracji sportowca może ograniczać się do sukcesów odnoszonych na zawodach lokalnych albo motywować go do starania się o przyjęcie do pierwszej ligi, jeden pracownik zadowolony z pracy na swoim nisko płatnym i nieatrakcyjnym stanowisku, inny natomiast planuje dokończycie i awansowanie.

Poziom aspiracji przybiera formę zamiarów, dążeń i oczekiwań, albo życzeń i pragnień dotyczących rezultatów działania. W tym kontekście wyróżniamy cel działania i cel życzeniowy. *Cel działania* jest to rezultat, który człowiek spodziewa się osiągnąć (np. w trzech rzutach kulą przewrócę wszystkie kręgle). *Cel idealny* natomiast to maksymalny wynik, jaki jest możliwy do osiągnięcia w danym działaniu (np. przewrócę wszystkie kręgle już w pierwszym rzucie). Uwzględniając ten podział wyróżnia się działaniowy i życzeniowy poziom aspiracji. *Działaniowy poziom aspiracji* dotyczy zamierzeń i postanowień, którym towarzyszy konkretne działanie. Wiąże się on z postawą realistyczną, charakteryzującą się adekwatną oceną swoich możliwości. *Poziom życzeniowy* z kolei ogranicza się jedynie do planów pozostających w sferze życzeń, marzeń i wynika z postawy nierealistycznej.

Poziom aspiracji a stopień trudności działania

Następny nurt badań dotyczących poziomu aspiracji wywodzi się z założenia, że zależy on od stopnia trudności zadań, jakie sobie stawiamy. H.B. English i A.C. English definiują poziom aspiracji jako

wzorzec, za pomocą którego dana osoba ocenia własne działania jako sukces lub niepowodzenie.

Stopień trudności zadania można określić ilościowo (liczba trafień, czas wykonania itp.) lub jakościowo. W skalach jakościowych określa się stopień trudności zadania, np. łatwe, trudne, bardzo trudne. Im wyższy poziom aspiracji prezentuje dana osoba, tym trudniejsze wybiera zadania. Skala trudności zadania może być zawarta w samym zadaniu. Łatwiej jest trafić do tarczy z odległości trzech metrów niż dziesięciu. Stopień trudności modyfikowany jest ponadto przez własne doświadczenia z danym typem zadań. Student pierwszego roku przypisuje studiowaniu na wyższej uczelni większy stopień trudności niż osoba podejmująca naukę na drugim fakultecie. Ocena stopnia trudności zadania może ponadto zależeć od uzyskanych wiadomości na jego temat. Wybierając szlak podczas górskiej wspinaczki często korzystamy z danych zawartych w przewodnikach lub relacjach innych turystów.

Według większości autorów subiektywną miarą trudności zadania jest prawdopodobieństwo wykonania go i spostrzegane ryzyko poniesienia porażki. Innym miernikiem stopnia trudności zadania jest z kolei przewidywany wkład wysiłku i ilość przeszkód, które trzeba pokonać, aby osiągnąć cel. Zdecydowanie trudniej jest napisać i obronić pracę doktorską niż magisterską.

Poziom aspiracji jako sposób wyboru zadania

Poziom aspiracji może być określony sposobem wyboru zadania. Wybory życiowe przed którymi stajemy mogą być wielostopniowe lub alternatywne. W wyborze wielostopniowym mamy do czynienia z kilkoma zadaniami (opcjami) o różnym stopniu trudności. Absolwent szkoły średniej, który chce zostać fizjoterapeutą, może wybrać naukę w szkole policealnej, na Akademii Wychowania Fizycznego lub na prestiżowej uczelni medycznej. Wybór alternatywny z kolei sprowadza się do decyzji: uczyć się dalej czy podjąć pracę.

Czynniki determinujące poziom aspiracji

Jak wykazały liczne badania, poziom aspiracji zależy głównie od minionych *sukcesów i niepowodzeń*. W dziedzinie, w której odnosimy sukcesy, zazwyczaj zwiększamy swoje oczekiwania odnośnie dalszych osiągnięć. Skoczek narciarski, który kilkakrotnie zajął miejsce w pierwszej piątce, aspiruje do zajęcia pierwszego miejsca. Niepowodzenia natomiast zazwyczaj powodują obniżenie poziomu aspiracji, aczkolwiek zdarzają się niejednokrotnie sytuacje, w których nie przyjmujemy do wiadomości porażki, a pomagają nam w tym mechanizmy obronne, takie jak: wypieranie, tłumienie, racjonalizacja itp. W takim przypadku, mimo faktycznych niepowodzeń w określonej formie aktywności lub dziedzinie, nadal utrzymujemy dotychczasowy poziom aspiracji.

Poziom aspiracji zależy również od *standardów grupowych*, określających mniej lub bardziej dokładnie, w jaki sposób ma zachowywać się osoba należąca do określonej grupy. Wg Z. Zaborowskiego normy grupowe wpływają na spostrzeżenia, postawy, sądy, pragnienia i aspiracje członków grupy. Wiedzą o tym nauczyciele, oceniając klasy, w których uczą jako mniej lub bardziej ambitne, w różnym stopniu zdyscyplinowane.

Następny czynnik, który determinuje poziom aspiracji, to osobowość. Osoby, u których stwierdzono dodatni wskaźnik rozbieżności celu, charakteryzuje niezadowolenie ze swojego statusu oraz przywiązywanie dużej wagi do osiągnięć intelektualnych. Osoby o ujemnej rozbieżności z kolei wykazują brak poczucia bezpieczeństwa, małą zdolność przeciwstawiania się trudnościom oraz obawę przed niepowodzeniem.

4. Samoocena

Samoocena może być rozpatrywana jako cecha osobowości lub jako sąd wartościujący. W pierwszym znaczeniu rozumiana jest jako

względnie stała postawa wobec siebie, własnych cech fizycznych, psychicznych i umysłowych, determinująca poczucie własnej wartości

Samoocena jako względnie stała cecha

L. Niebrzydowski [11] prowadził badania eksperymentalne dotyczące poziomu samooceny dzieci uczących się w szkołach podstawowych. Prosił on uczniów o rozwiązanie zadań matematycznych i słownych o różnym poziomie trudności, przy czym dziecko samo decydowało o tym, czy wybrać zadanie łatwe, trudne, czy o średnim poziomie trudności.

Analizując uzyskane wyniki L. Niebrzydowski wyodrębnił dwa podstawowe typy samooceny: stabilną i niestabilną. Uczniowie charakteryzujący się *stabilną samooceną* wybierali zadania w ramach jednego lub dwóch sąsiadujących ze sobą przedziałów trudności. Osoby z samooceną niestabilną natomiast po sukcesie wybierały zadania o stopniu trudności znacząco przekraczającym trudność zadania poprzedniego. Po porażce natomiast ich poziom aspiracji drastycznie spadał. Oznacza to, że osoby z samooceną niestabilną wybierają zadania z bardzo odległych od siebie przedziałów trudności.

W ramach samooceny stabilnej Niebrzydowski wyróżnia samoocenę adekwatną i nieadekwatną. Uczniowie charakteryzujący się *adekwatną samooceną* modyfikują swoje wybory uwzględniając informacje o sukcesach i porażkach. Po rozwiązaniu wybranego przez siebie zadania jako następne wybierają zadanie trudniejsze. Po próbie nieudanej natomiast decydują się na zadanie nieznacznie łatwiejsze. Istotą tego rodzaju samooceny jest więc zgodność między stawianym sobie celem a własnymi możliwościami, umiejętnościami. Osoby z *samooceną nieadekwatną* z kolei nie biorą pod uwagę – lub nie przyjmują do wiadomości informacji o uzyskanych wynikach – bardzo sztywno trzymając się wybranego na początku przedziału trudności zadania. Nieadekwatność polega na uporczywym wybieraniu zadań

zbyt trudnych jak na własne możliwości, mimo nieudanych prób ich rozwiązania. Taki typ zachowania odpowiada samoocenie *zawyżonej*, dla której typowe jest przecenianie własnych zasobów intelektualnych i umiejętności. Inny rodzaj nieadekwatności to konsekwentne trzymanie się decyzji o wyborze zadań zbyt łatwych jak na swoje możliwości, mimo ewidentnych sukcesów w ich rozwiązywaniu. Tego rodzaju samoocenę nazywamy *zaniżoną*, która wiąże się z niedocenianiem własnego potencjału.

Samoocena jako sąd wartościujący

W drugim ujęciu samooceny są to sądy wartościujące, które formułujemy w odniesieniu do wszystkich własnych cech dotyczących wyglądu, intelektu, charakteru, osobowości, wszelkich umiejętności i kompetencji, pozycji w grupie, umiejętności interpersonalnych itd.

J. Kozielecki [12] przeanalizował proces powstawania samooceny i wyodrębnił trzy jego główne fazy: artykulacja cechy, wartościowanie jej oraz formułowanie ostatecznej samooceny.

Artykulacja polega na zwerbalizowaniu cechy, nazwaniu jej i wyodrębnieniu w jej ramach kilku kategorii. Oceniając się np. pod względem wrażliwości, można posłużyć się tylko dwiema kategoriami: wrażliwy, niewrażliwy, co oznacza najniższy poziom artykulacji. Poziom wyższy obejmuje większą liczbę kategorii, np. nadwrażliwy, delikatny, wrażliwy, responsywny, odporny, nieczuły, gruboskórny, grubiański. Konsekwencją niskiego poziomu artykulacji jest ocenianie własnej osoby i świata społecznego w kategoriach czarno-białych, czyli: dobry albo zły, głupi albo mądry.

Wartościowanie cechy polega na określeniu funkcji jej wartości. Najprostszą jest funkcja liniowa, która oznacza, że im wyższe natężenie danej cechy, tym wyższa jej wartość. Tak najprawdopodobniej oceniamy atrakcyjność, inteligencję, przedsiębiorczość, zaradność, komunikatywność itd. Innym cechom (takim jak np. krytycyzm, pracowitość, wrażliwość)

przypisujemy największą wartość w przypadku, gdy osiągają średnie natężenie.

Istotne znaczenie w formułowaniu samooceny ma również funkcja jednowierzchołkowa, która oznacza, że najkorzystniej oceniamy średnie natężenie cechy. Przykładem może być krytycyzm, empatia, odpowiedzialność, szczerść itd. Funkcja jednowierzchołkowa może oznaczać również inne wartościowanie, a mianowicie spostrzeganie jako najbardziej atrakcyjnych opcji skrajnych. Jest to charakterystyczne dla ucieczki od przeciętności.

Formułowanie samooceny jest to ostatni etap wartościowania własnych cech. Efektem są oceny pozytywne lub negatywne, niskie, lub wysokie. Zależą one od wielu czynników, spośród których najważniejsze są własne sukcesy i niepowodzenia, informacje uzyskiwane od innych ludzi, status społeczno-ekonomiczny.

Strategie formowania samooceny

Określony typ samooceny jest w dużym stopniu uwarunkowany strategią integrowania informacji na własny temat. Koziielecki wyróżnia trzy takie strategie: liniową, koniunkcyjną i alternatywną.

Strategia liniowa (kompensacyjna) polega na rzetelnym sumowaniu informacji na temat własnej osoby. Daje ona największą szansę sformułowania adekwatnej samooceny. Rzetelność oznacza branie pod uwagę nie tylko pozytywnych, ale również negatywnych wiadomości z wszelkich możliwych źródeł, bez stosowania cenzury. W tego typu integrowaniu wiedzy o sobie ważne znaczenie ma nadanie rangi poszczególnym informacjom. Rozwiązanie lub nierozwiązanie zadań logicznych będzie zapewne bardziej diagnostyczne dla określenia poziomu własnej inteligencji niż rozwiązanie czy nierozwiązanie krzyżówki. Dla oceny własnej atrakcyjności interpersonalnej z kolei większą wagę ma informacja dotycząca liczby osób, które chętnie utrzymują z nami długoletnie i satysfakcjonujące kontakty, niż fakt

wygrania konkursu na najsympatyczniejszego kuracjusza 2010 w sanatorium w Łądku-Zdróju.

Strategia koniunkcyjna odpowiedzialna jest za zaniżoną samoocenę. Oznacza bowiem bardzo rygorystyczną ewaluację własnej osoby. Pozytywna ocena siebie w określonym obszarze jest przy takiej strategii możliwa tylko wtedy, kiedy wszystkie informacje na dany temat są pozytywne. Innymi słowy wystarczy jeden nie zdany egzamin, aby student negatywnie ocenił własny potencjał intelektualny, jedno odrzucenie, aby zdefiniował się jako nieatrakcyjny interpersonalnie. Zazwyczaj we wszystkich obszarach doświadczamy sukcesów i porażek. Jest to naturalne. Sportowiec, który po serii świetnych skoków w następnej turze zajmuje niską lokatę, może zachować pozytywną samoocenę dotyczącą własnych umiejętności i sprawności, o ile stosuje strategię liniową, a nie koniunkcyjną.

Swoistym przeciwieństwem strategii koniunkcyjnej jest *alternatywna*, zdecydowanie bardziej liberalna od liniowej i nieporównywalnie korzystniejsza (w sensie psychicznego samopoczucia) od koniunkcyjnej. W tym przypadku wystarczy jeden pozytywny komunikat na własny temat, jeden sukces, aby wysoko ocenić własne cechy lub umiejętności i właściwości. Ten sposób przetwarzania danych o sobie jest typowy dla osób charakteryzujących się samooceną zawyżoną (możliwe, że taką właśnie strategię stosowali niektórzy kandydaci w programie „Idol”).

Wybór strategii przetwarzania informacji dotyczących własnej osoby nie jest świadomy. Wynika głównie z osobowości, przyswojonych standardów oraz norm.

5. Emocje

D. Doliński definiuje emocję jako subiektywny stan psychiczny, uruchamiający priorytet dla związanego z nią programu działania. Jej odczuwaniu towarzyszą zwykle zmiany somatyczne, ekspresja

i zachowania [12]. Wg S. Kosslyn i R. Rosenberg [4] emocje to pozytywna lub negatywna reakcja na spostrzegany lub zapamiętany przedmiot, zdarzenie bądź okoliczność, której towarzyszy subiektywne uczucie.

U podstaw emocji leżą procesy zachodzące w centralnym układzie nerwowym. Najważniejszą strukturą w mózgu odpowiedzialną za procesy afektywne jest układ limbiczny, który zawiaduje zachowaniami nastawionymi na przetrwanie jednostki i gatunku. To właśnie ta struktura mózgu zaangażowana jest podczas walki, ucieczki, rywalizacji, zdobywania pożywienia i aktywności seksualnej. Odpowiada ponadto za instynkt opiekuńczy i mechanizm przywiązania. Drażnienie prądem układu limbicznego za pomocą umieszczonych w nim elektrod wywołuje pozytywne odczucia, stąd też struktura ta nazywana jest przez fizjologów ośrodkiem przyjemności. Liczne eksperymenty wykazały, że drażnienie prądem ośrodków pozalimbicznych nie daje takich efektów.

Ważną strukturą wchodzącą w skład układu limbicznego jest hipokamp, odpowiedzialny za przechowywanie nowych informacji (zapamiętanych „na emocjach”). Jest on szczególnie wrażliwy na działanie kortyzolu (hormonu stresu). W przypadku więc, gdy stres jest długotrwały, kortyzol niszczy komórki hipokampa, co prowadzi do obniżenia zdolności pamięciowych. Inna rola hipokampa polega na przechowywaniu traumatycznych zdarzeń, stąd też fizjologowie nazywają go ośrodkiem nieprzyjemności.

Szczególna rola w procesach emocjonalnych przypada ciału migdałowatemu, niewielkiej strukturze, którą wybitny znawca w dziedzinie nauk medycznych – J. LeDoux [20] – nazywa centralnym komputerem mózgu. Ciało migdałowate odpowiedzialne jest za wstępną analizę docierających do nas bodźców. Główną jego „specjalizacją” jest natychmiastowe wykrywanie sygnałów zagrożenia i uruchamianie stanu alarmowego przygotowującego organizm do walki lub ucieczki.

Z badań LeDoux wynika, że zniszczenie ciała migdałowatego u małp powoduje zanik ważnych dla przeżycia reakcji emocjonalnych, np. lęku w sytuacji zagrożenia i przejawów agresywności.

Davidson i współpracownicy [4] udowodnili, że w zależności od znaku emocji oraz kierunku aktywności, do której dany stan emocjonalny motywuje, aktywizowane są odrębne obszary mózgu. Emocje związane z tendencją do wycofywania się (czyli negatywne) skorelowane są z większą aktywnością prawego płata czołowego, natomiast większa aktywność lewego płata daje się zaobserwować podczas przeżywania emocji, którym towarzyszy skłonność do zbliżania się. Ciekawe jest również to, że ludzie u których lewy płatek czołowy jest bardziej aktywny, patrzą na życie zdecydowanie bardziej optymistycznie niż ci, u których większą aktywność wykazuje płatek prawy.

Emocje towarzyszą nam w życiu codziennym. Zdajemy sobie z nich sprawę szczególnie wtedy, gdy są one intensywne. Najczęściej ujawniamy je za pomocą różnych form ekspresji, np. poprzez mimikę, gestykulację i inne rodzaje komunikatów niewerbalnych, albo werbalizujemy je mówiąc o nich („jestem zła”, „przykro mi”, „cieszę się” itd.). Bywa też, że ukrywamy swoje emocje jak pokerzysta, który patrzy na karetkę z asów z kamienną twarzą. Czasami je dyssymulujemy komunikując coś zupełnie innego niż w danym momencie czujemy. Przykładem może być kandydat na prezydenta, który z uśmiechem gratuluje konkurentowi wygranej w wyborach. Zdarza się też, że emocje wypieramy, spychamy do podświadomości, bo są niewygodne, mogą budzić poczucie winy, wstyd lub niepokój.

Emocje można sklasyfikować ze względu na różne kryteria. Jednym z nich jest uniwersalność. Ekman [13] wyróżnia:

- emocje podstawowe. Są to emocje wrodzone, przeżywane i bez wielkiego trudu rozpoznawane przez ludzi, niezależnie od kultury, w której się wychowali: zdziwienie, szczęście, gniew, strach, wstręt i smutek;

- emocje wyuczone, wynikające z internalizacji norm społecznych obowiązujących w danej kulturze, np. poczucie winy czy poczucie krzywdy.

Składowe procesu emocjonalnego

Proces emocjonalny składa się z trzech komponentów: pobudzenia emocjonalnego, znaku emocji oraz ich treści czyli modalności [2] .

Pobudzenie emocjonalne jest to zmiana poziomu aktywności organizmu, doświadczana jako wzrost lub spadek:

- aktywności motorycznej,
- przebiegu procesów poznawczych, takich jak spostrzeganie, pamięć, uwaga i myślenie,
- aktywności autonomicznego układu nerwowego (części współczulnej i przywspółczulnej),

Rozpatrując emocje z uwagi na poziom pobudzenia, psychologowie wyróżniają emocje steniczne i asteniczne. Nazwy pochodzą z greki: *stenia* oznacza siłę, *astenia* natomiast osłabienie, niemoc. W emocjach stenicznych następuje pobudzenie współczulnej części autonomicznego układu nerwowego, co powoduje wzrost aktywności motorycznej i wzmożenie tempa przebiegu procesów poznawczych. Do tego typu emocji należy złość, euforia, radość, niepokój.

W emocjach astenicznych aktywowana jest przywspółczulna część autonomicznego układu nerwowego, co oznacza obniżenie tonusu mięśniowego, obniżenie lub zahamowanie aktywności motorycznej oraz zwolnienie przebiegu procesów poznawczych. Możemy zaliczyć do nich apatię, przygnębienie, smutek, jak również odprężenie i spokój. Nie wszystkie emocje można jednoznacznie zakwalifikować do jednej z wymienionych powyżej kategorii. Przykładem jest lęk, poczucie winy, poczucie krzywdy itp. Może im bowiem towarzyszyć zarówno wzrost, jak i spadek pobudzenia.

Pobudzenie emocjonalne można zmierzyć za pomocą różnych technik rejestrujących wszystkie jego parametry. Poziom aktywności motorycznej bada się za pomocą skal obserwacyjnych, koncentrujących się głównie na ekspresji towarzyszącej przeżywanym emocjom (np. mimika, gestykulacja). Przebieg procesów poznawczych możemy natomiast kontrolować wykorzystując testy sprawdzające szybkość i wierność zapamiętywania, spostrzegawczość i sprawność myślenia. Pobudzenie wegetatywne z kolei (AUN) rejestrowane jest przy pomocy specjalistycznej aparatury, mierzącej m.in: poziom napięcia mięśniowego (elektromiograf), ciśnienie krwi, oporność elektryczną skóry (psychorelaksometr), siłę skurczów mięśniowych (tremometr).

Znak emocji

Emocje mogą być przyjemne (rozkosz, zadowolenie, radość) lub nieprzyjemne (strach, złość, cierpienie). W przypadku doświadczania emocji pozytywnych (dodatnich) występuje tendencja do utrzymywania kontaktu z jej źródłem, natomiast emocje negatywne (ujemne) motywują nas do ucieczki z sytuacji, która je wywołuje. Przerwanie kontaktu ze źródłem wywołującym ujemną emocję wcale nie oznacza, że przestajemy ją odczuwać. Pobudzenie emocjonalne utrzymuje się bowiem jakiś czas po zaprzestaniu działania bodźca. Efekt ten określany jest przez psychologów jako zjawisko inkubacji, oznaczające zaleganie emocji mimo braku fizycznej obecności czynnika emocyjnego. Efekt inkubacji tłumaczy m.in. występowanie uporczywych lęków u osób po traumatycznych przeżyciach.

Jakość emocji

Jakość emocji, inaczej zwana modalnością, jest to treść, emocji. Modalność zależy od czynnika, który ją wywołał. Naruszenie naszego terytorium powoduje najczęściej gniew, wygrana na loterii – radość, utrata bliskiej osoby – smutek, nieotrzymanie spodziewanej podwyżki –rozczarowanie.

Pewna część emocji skłania do określonych zachowań, np. ciekawość powoduje zbliżanie się do obiektu, uruchamia czynności eksploracyjne. Gniew z kolei wyzwala gotowość do ataku lub ucieczki, a poczucie beznadziejności skłania do rezygnacji z planów.

Jest również duża grupa emocji, które nie uruchamiają żadnych ukierunkowanych na cel działań, lecz uzewnętrzniają się wyłącznie w reakcjach ekspresyjnych (mimice, pantomimice, wokalizacji). Do tego typu emocji należy radość, szczęście, smutek, żal, rozczarowanie itd.

Dość złożoną emocją jest strach [13]. Jest on naturalną reakcją na realne zagrożenie. Analizując strukturę strachu, można wyróżnić jego cztery komponenty:

- poznawczy, polegający na spostrzeżeniu i ocenie sytuacji jako zagrażającej,
- somatyczny, wynikający z pobudzenia autonomicznego układu nerwowego (przyspieszenie rytmu serca i oddechu, uwalnianie przez wątrobę glukozy i kwasów tłuszczowych zużywanych przez mięśnie, zahamowanie wydzielania kwasów żołądkowych i pracy układu immunologicznego),
- emocjonalny, na który składają się różne emocje (przerażenie, panika, poczucie zagrożenia),
- behawioralny, czyli konkretne działania, mające na celu uniknięcie niebezpieczeństwa (atak, ucieczka, konfrontacja, negocjacja).

Podobną emocją pojawiającą się w sytuacji zagrożenia jest lęk. Zawiera co prawda takie same komponenty jak strach, ale ich zawartość jest różna. Na poziomie poznawczym w lęku nie ma realnego zagrożenia, lecz przewidywanie, oczekiwanie czegoś, co wydaje się nastąpić. Komponent emocjonalny zawiera głównie obawę i niepokój. Na poziomie behawioralnym natomiast występuje brak konkretnych zachowań, nie ma bowiem realnego zagrożenia. Nie ma z kim (czym) walczyć i przed kim (czym) uciekać. Inna różnica polega na tym,

że strach jest ograniczony w czasie. Rozwiązanie sytuacji zagrażającej powoduje bowiem, że strach znika w sposób naturalny, lęk natomiast jest przewlekły i uporczywy.

Czynniki wywołujące emocje

T. Tomaszewski [2] wyróżnia pierwotne i wtórne bodźce emocjonalne. Pierwotne to czynniki naturalne, mające biologicznie uwarunkowaną zdolność wywoływania emocji. Są to bodźce działające na nasze zmysły, czyli: dotyk, węch, słuch, smak, wzrok. Niektóre z nich wywołują uczucia negatywne, np. łaskotanie, dysharmoniczne dźwięki, gorzki smak, zapach siarkowodoru. Inne natomiast powodują, że odczuwamy emocje pozytywne. Są to: harmoniczne dźwięki, głaskanie, słodki smak, zapach kwiatów. Jednak i te bodźce mogą stać się awersyjne, jeżeli pojawią się nieoczekiwanie lub kiedy są zbyt intensywne. Najwspanialszy zapach może wzbudzić negatywne emocje, jeżeli jest zbyt silny, piękna muzyka może denerwować, jeżeli jest zbyt głośna, pierwotnie przyjemny dotyk zamienia się w ból, kiedy zwiększa się siła nacisku, kolory zazwyczaj tracą na atrakcyjności, gdy są zbyt jaskrawe.

Wtórne bodźce emocjonalne są to wg Tomaszewskiego bodźce neutralne, które nie mają naturalnej zdolności wywoływania emocji, ale w wyniku procesu uczenia się mogą taką zdolność nabyć. Dzieje się tak dzięki warunkowaniu klasycznemu i zjawisku generalizacji.

Warunkowanie klasyczne jest jednym z najważniejszych mechanizmów uczenia się. Jest to proces, w którego przebiegu początkowo obojętny dla organizmu bodziec – w wyniku długotrwałego podawania go wraz z bodźcem, który bez poprzedniego uczenia wywołuje określoną, wrodzoną, odruchową reakcję organizmu – nabiera zdolności do wywoływania tej reakcji. Ilustracją uczenia się emocji drogą warunkowania klasycznego jest eksperyment przeprowadzony przez znanego przedstawiciela behawioryzmu, B. Watsona. Chłopcu o imieniu Albert

pokazywano szczura (bodziec warunkowy) i w momencie ekspozycji emitowano bardzo silny, nieprzyjemny dźwięk (bodziec bezwarunkowy). Po niedługim czasie dziecko reagowało lękiem na zwierzę, mimo że przed eksperymentem się go nie bało. W opisanym powyżej eksperymencie bodziec pierwotnie neutralny (szczur) nabrał wartości negatywnej po skojarzeniu go z bodźcem emocyjnym (silny, nieprzyjemny dźwięk).

Dalsze eksperymenty wykazały, że wyuczone drogą warunkowania klasycznego emocje przenoszą się na bodźce podobne, co oznacza że chłopiec nauczył się reagować lękiem również na inne gryznie (im bardziej podobne do szczura, tym lęk silniejszy). Za tego typu reakcje odpowiedzialne jest zjawisko generalizacji rozumianej jako zdolność rozszerzania reakcji na bodźce podobne do warunkowego.

Emocje wyzwalane są również w sytuacji rozbieżności między oczekiwaniami a rzeczywistością. Funkcjonując w sytuacjach społecznych przyzwyczajamy się do pewnej stałości i niezmienności. Daje nam to poczucie bezpieczeństwa i umożliwia przewidywanie, np. rezultatów działań czy zachowań innych ludzi. Stąd też sytuacje nowe, nieoczekiwane (np. nietypowe zachowania ludzi z naszego otoczenia), mogą wywołać zdziwienie lub strach. Ponadto podejmując działania spodziewamy się określonych rezultatów, jeżeli nie następują możemy odczuwać rozczarowanie, złość. Emocje pojawiają się również w sytuacji zupełnego i długotrwałego braku rozbieżności (nuda i monotonia) co, może spowodować np. zniechęcenie, niezadowolenie.

Procesy emocjonalne wyzwalane są przez działające na człowieka bodźce. To jednak, czy określony bodziec wywoła emocję, o jakim znaku i jakiej modalności, zależy przede wszystkim od oceny poznawczej. Ocena poznawcza to rozpoznanie przez podmiot określonego zdarzenia jako znaczącego z punktu widzenia jego własnych celów i interesów [9]. Ocena poznawcza odbywa się na dwóch poziomach: oceny pierwotnej i wtórnej. Ocena pierwotna jest procesem determinującym

to, czy emocja się pojawi czy nie i jaki będzie jej znak. Jeżeli sytuacja lub zadanie spostrzegane jest jako ważne z punktu widzenia własnych celów i wartości emocje, pojawiają się. Ich znak natomiast zależy od tego, czy dany problem oceniamy jako możliwy do rozwiązania. Ocena wtórna polega na rozważeniu, w jaki sposób można poradzić sobie z problemem i jego konsekwencjami emocjonalnymi, co oznacza analizę własnych zasobów osobistych i środowiskowych. Rezultat oceny poznawczej wiąże się z określonymi emocjami. Szczęście, radość, zadowolenie pojawiają się w sytuacjach, które spostrzegamy jako takie, z którymi jesteśmy w stanie sobie poradzić. Nadzieja z kolei jest konsekwencją przekonania, że cel zostanie osiągnięty po spełnieniu określonych możliwych do spełnienia, warunków. Smutek wynika z przekonania, że nie ma możliwości uporania się z sytuacją. Strach pojawia się w sytuacji zagrożenia i poczucia braku kontroli nad sytuacją. Przyczyną pojawienia się złości jest zdefiniowanie sytuacji jako nierozwiązywalnej ze względu na działania innych osób. Poczucie winy natomiast wynika z przekonania o spowodowaniu niekorzystnych zdarzeń.

6. Procesy motywacyjne

Człowiek zachowuje się w pewien sposób, podejmuje określone działania po to, by osiągnąć cel (wynik). Aktywność celowa regulowana jest przez trzy mechanizmy [14]. Pierwszy z nich to mechanizm odruchowo-instynktowny, zaprogramowany biologicznie. Przykładem może być odruch ssania bądź automatyczne odsunięcie ręki od źródła bólu. Mechanizm ten reguluje ludzkie zachowania w niewielkim stopniu, odgrywa natomiast ogromną rolę w świecie zwierząt.

W zdecydowanie większym stopniu działania uruchamiane są i ukierunkowane przez wymagania, oczekiwania, sugestie lub naciski

ze strony otoczenia społecznego. Jest to drugi mechanizm regulujący ludzkie zachowania. Często robimy coś, czego nie chcemy ale wymaga tego nasze otoczenie. Wykonywanie czynności, których nie lubimy, np. sprzątanie, wypełnianie zeznań podatkowych, lub na które w tym momencie nie mamy ochoty są tego przykładem, podobnie jak spełnianie próśb, lub podporządkowywanie się pewnym regułom, przepisom dotyczącym sposobu zachowania się, ubierania itd.

Trzecim mechanizmem jest mechanizm motywacyjny. Różni się od poprzedniego tym, że jest uruchamiany od wewnątrz, przez nasze potrzeby, pragnienia, chęci, zamiary. Jest to proces regulacji, który pełni funkcję sterowania czynnościami tak, aby doprowadziły do osiągnięcia określonego wyniku.

Aby powstał proces motywacyjny niezbędny jest motyw, poza tym cel, do którego dążymy, musi być użyteczny i możliwy do osiągnięcia.

Motywy

Motyw to stan pobudzenia, skłaniający jednostkę do działania [1]. Motyw może być uruchamiany przez potrzebę, emocję lub zadanie do wykonania.

Potrzeba wg Murraya jest to brak, którego uzupełnienie stanowi niezbędny warunek egzystencji i rozwoju [15]. Autor wymienia specyficzne kategorie sytuacji, które wzbudzają potrzeby. Zaliczamy do nich:

- brak tego, co jest niezbędne do życia,
- działanie bodźców szkodliwych,
- rozbieżność między trwałymi przyzwyczajeniami a rzeczywistością,
- rozbieżność między ideałami a rzeczywistością,
- brak rozbieżności.

Murray dzieli potrzeby na biologiczne i społeczne. Potrzeby biologiczne to m.in. potrzeba jedzenia, picia, snu i seksualna. Zaspokojenie ich jest niezbędne dla życia i zachowania gatunku. Zaspokojenie potrzeb społecznych natomiast jest warunkiem kom-

fortu psychicznego. Murray wyróżnia następujące rodzaje potrzeb społecznych:

- potrzeby przedmiotowe, takie jak potrzeba nabywania, posiadania, gromadzenia i kolekcjonowania;
- potrzeby ambicjonalne: potrzeba osiągnięć, potrzeba wyższości i wyróżniania się oraz uznania;
- potrzeby uczuciowe (afiliacji, opiekowania się, bezpieczeństwa);
- potrzeby uszkodzenia;
- potrzeby władzy (dominacji, autonomii).

Potrzeba nabywania motywuje do kupowania różnych rzeczy bez względu na to, czy są one przydatne, czy nie. Celem nie jest posiadanie danych przedmiotów, lecz ich nabywanie. Czynność kupowania bowiem sama w sobie jest nagradzająca.

Potrzeba posiadania natomiast realizowana jest poprzez kupowanie przedmiotów po to, by je mieć, aby się nimi cieszyć i chwalić. Osoby charakteryzujące się silną potrzebą nabywania są podatne na reklamę i modę.

Potrzeba gromadzenia z kolei przejawia się skłonnością do przechowywania różnych rzeczy, wynikającą najczęściej z przekonania, że mogą się przydać albo że szkoda je wyrzucić. Potrzeba kolekcjonowania natomiast polega na selektywnym gromadzeniu określonych przedmiotów związanych z zainteresowaniami.

Najważniejsze dla potrzeby osiągnięć jest osiągnięcie określonych standardów, które człowiek sam sobie wyznacza. Dla potrzeby wyższości natomiast istotne jest poczucie bycia lepszym od innych. Potrzeba wyróżniania się z kolei zaspokojona jest wtedy, gdy jesteśmy w centrum zainteresowania, a uznania – kiedy otrzymujemy pochwały, nagrody itp.

Potrzeby uczuciowe motywują do nawiązywania kontaktów społecznych i prospołecznych zachowań. Potrzeby uszkodzenia z kolei prowadzą do zachowań antyspołecznych, a potrzeby władzy do działań mających na celu uzyskanie kontroli nad innymi.

Istotnymi motywami ludzkich działań są emocje. Uruchamiają one konkretne zachowania, takie jak zbliżanie się do obiektu budzącego zainteresowanie bądź ucieczkę od czegoś, co budzi lęk. Mogą też prowadzić do zachowań wyładowujących o charakterze agresywnym (atak słowny lub fizyczny), bierno-agresywnym (obrażanie się, krytykowanie) lub autodestrukcyjnych (palenie papierosów, upijanie się lub zażywanie narkotyków).

Użyteczność

Cel uznajemy za użyteczny wtedy, gdy przyczynia się do redukcji napięcia motywacyjnego, czyli kiedy dzięki jego osiągnięciu są zaspokojone potrzeby, usunięte czynniki szkodliwe, wykonane zadanie. J. Reykowski [14] taką właśnie zdolność stanu rzeczy do redukcji napięcia motywacyjnego określa jako jego wartość gratyfikacyjną.

Napięcie motywacyjne wg J. Reykowskiego doświadczane jest jako chęć zrobienia czegoś. Może mieć charakterystykę ujemną lub dodatnią. Ujemne napięcie wiąże się z doświadczaniem deficytu, dyskomfortu, zagrożenia. Dodatnie natomiast powstaje, kiedy chcemy coś osiągnąć kierując się np. potrzebą poznawczą lub aspiracjami.

Wielkość napięcia motywacyjnego zależy od:

- czasu deprywacji potrzeb, czyli od tego, jak długo określona potrzeba nie jest zaspokojona. W miarę wzrostu czasu deprywacji rośnie napięcie motywacyjne, ale do pewnego momentu. Jeżeli czas niezaspokojenia potrzeby trwa zbyt długo, napięcie nie wzrasta, a nawet może spontanicznie słabnąć;
- wielkości szkody, jaką ponosimy w związku z działaniem bodźców szkodliwych. Im większe zagrożenie, tym wyższe napięcie motywacyjne;
- poziomu aspiracji i ważności zadań. W tym przypadku również stwierdzono dodatnią korelację;

- aktualnego samopoczucia i nastroju. Ból lub inne dolegliwości mogą spowodować spadek chęci do działania, silny lęk z kolei może nasilać wrażliwość na działanie szkodliwych czynników.

J. Reykowski wskazuje na kilka różnych form redukcji napięcia motywacyjnego, z których najbardziej typowy jest spadek wskutek osiągnięcia gratyfikującego celu. Możliwe jest również, że napięcie to osłabnie spontanicznie wskutek przedłużającej się deprywacji albo zostanie usunięte przez inne konkurencyjne motywy, silne podrażnienia i gwałtowne reakcje (np. stany orgiastyczne, akty agresji itp.) lub wskutek działania substancji mających zdolność redukcji poziomu aktywacji (np. środki uspokajające lub narkotyki).

Jak już wcześniej wspomniano wynik jest użyteczny wtedy, gdy ma *wartość gratyfikacyjną* (nagradzającą). Dla człowieka, który nie jest głodny, pokarm nie jest użyteczny. Motywowani z kolei głodem możemy zjeść kawałek chleba, pójść do baru, do pizzerii albo do chińskiej restauracji. Każda z tych możliwości ma swoją określoną dla danej osoby i w danej sytuacji wartość nagradzającą.

To, na ile wartościowy będzie określony wynik, zależy od jego antycypowanej wielkości. Badania wykazały, że szczur biegnie do pokarmu szybciej, kiedy jest go więcej. Praca, w której wynagrodzenie wynosi 7000 zł, jest zazwyczaj bardziej atrakcyjna niż za 2000 zł, chyba że dochodzą inne czynniki, jak na przykład dojazd, obciążenie, ryzyko, satysfakcja itp.

Wartość gratyfikacyjna wyniku zależy również od jego jakości. Każdy z nas ma swoje preferencje, jeżeli chodzi o potrawy, rodzaj słuchanej muzyki czy sposób spędzania wolnego czasu. Preferencje te mogą się zmieniać w zależności od kontekstu sytuacyjnego czy aktualnego stanu psychofizycznego.

Inny czynnik wpływający na spostrzeganą atrakcyjność określonego wyniku to własne doświadczenia. Wiele starszych osób spostrzega telefon komórkowy a priori jako zbytek, jednak opinia ta często się

zmienia w miarę użytkowania. Możliwe jest również zmniejszenie wartości gratyfikacyjnej obiektu w miarę nabywania z nim doświadczeń, częsty kontakt z nim może bowiem prowadzić do znudzenia. Można się o tym przekonać słuchając codziennie tej samej muzyki albo jedząc tę samą potrawę na obiad.

Wartość gratyfikacyjna wyniku zależy również od jego dostępności. Im trudniej jest cel osiągnąć, tym bardziej wydaje się on atrakcyjny. Uczeń nie ma satysfakcji z oceny bardzo dobrej, jeżeli wie, że bardzo łatwo ją otrzymać. O regule dostępności wiedzą dobrze akwizytorzy i różni sprzedawcy, którzy wmawiają potencjalnemu nabywcy, że wielkość produkcji danego wyrobu jest limitowana.

Na spostrzeganą wartość osiągniętego celu wpływa również dystans psychologiczny wobec wyniku, rozumiany jako odległość (nie tylko w sensie fizycznym) między stanem aktualnym a pożądanym. Pokonanie odległości czy konieczność czekania, aby cel osiągnąć powodują, że wartość gratyfikacyjna maleje. Zdecydowanie bardziej motywuje do działania nagroda, którą spodziewamy się otrzymać bezpośrednio po wykonaniu zadania niż po nieokreślonym czasie.

Subiektywna ocena prawdopodobieństwa osiągnięcia wyniku

Spostrzeganie celu jako użytecznego nie jest wystarczającym czynnikiem, aby uruchomić proces motywacyjny. Bardzo ważne jest bowiem przekonanie, że dysponujemy zasobami, dzięki którym jesteśmy w stanie cel osiągnąć. Jeżeli uważamy, że jest on nieosiągalny, nie będziemy marnować czasu i energii na działanie, i motyw pozostanie jako niespełnione życzenie, marzenie. Z drugiej jednak strony absolutna pewność osiągnięcia celu również nie wzbudza motywacji, ponieważ odpowiada sytuacji jakby wynik został osiągnięty. Oznacza to, że największą gotowość do działania wykazujemy wtedy, gdy oceniamy szanse powodzenia jako większe od zera i mniejsze od jedności.

Ocena prawdopodobieństwa osiągnięcia celu jest subiektywna i zależy przede wszystkim od doświadczeń odnoszących się do skutków własnych działań w podobnych sytuacjach. Student, który nie zdał kilku egzaminów, może nisko oceniać szanse zdania następnych. Istotną rolę w tym przypadku odgrywa bilans sukcesów i niepowodzeń.

Ocena prawdopodobieństwa modyfikowana jest również przez ocenę użyteczności wyniku. Okazuje się, że przeceniamy prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzeń pozytywnych, a nie doceniamy możliwości pojawienia się zdarzeń negatywnych. Prawdopodobieństwo modyfikowane jest przez samoocenę. Osoby, które nisko oceniają swoje możliwości i kompetencje, nie wierzą w możliwość osiągnięcia celu.

Cechy motywacji

Dwie podstawowe cechy charakteryzujące motywację to *kierunek* i *natężenie*. *Kierunek* działaniom nadają motywy. To one pobudzają do zbliżania się do przedmiotów i zjawisk mających charakter pozytywny i oddalania od tych, które mają wartość negatywną. Innymi słowy: motywowani jesteśmy do utrzymywania kontaktu ze źródłem emocji pozytywnych, takich jak ciekawość, miłość, i izolowania się albo ucieczki od źródła emocji negatywnych, takich, jak lęk, strach czy wstręt. Wyjątek stanowią emocje gniewne. Zgodnie z ich znakiem powinniśmy oddalać się od obiektów, które je wywołują, a tymczasem zazwyczaj zbliżamy się, najczęściej po to, by zaatakować lub zastraszyć.

Na *natężenie* motywacji składają się trzy parametry: siła, wielkość i intensywność. *Siła* definiowana jest jako większa lub mniejsza zdolność do wyłączenia konkurencyjnych motywów. Oznacza to, że im silniejsza motywacja, tym większa odporność człowieka na różnego rodzaju pokusy, groźby lub zmęczenie.

Wielkość motywacji określana jest przez rozmiar wyniku lub liczbę czynności konsumacyjnych potrzebnych do zaspokojenia motywu.

Im większy głód, tym większa ilość pokarmu jest potrzebna, aby go zaspokoić im większe aspiracje, tym więcej trzeba osiągnąć pozytywnych rezultatów.

Intensywność jest to poziom mobilizacji organizmu i ilość energii zużytej podczas osiągnięcia określonego celu. Wraz ze wzrostem intensywności zwiększa się szybkość i ilość ruchów oraz odporność na zmęczenie. Intensywność wzrasta w sytuacjach, kiedy w swoich działaniach napotykałyśmy na przeszkody utrudniające lub uniemożliwiające nam osiągnięcie celu. Dużą intensywność osiąga ponadto motywacja wywołana przez działanie czynników negatywnych (zagrożających, awersyjnych). Innym czynnikiem, który wpływa na intensywność motywacji, jest dojrzałość osobowości. Motywy bardzo intensywne powstają szczególnie u osób niedojrzałych emocjonalnie.

Wszystkie omówione powyżej cechy motywacji współwystępują ze sobą, jednak nie zawsze ze sobą korelują. Przykładem może być silna motywacja wywołana potrzebą poznawczą, która niekoniecznie musi być intensywna.

Procesy emocjonalno-motywacyjne a sprawność działania

Uruchomienie procesu motywacyjnego oznacza mobilizację energii, co w konsekwencji powoduje wzrost napięcia mięśniowego, zmianę w przebiegu procesów poznawczych i większą odporność na zmęczenie. W tym kontekście można spodziewać się wzrostu sprawności działania. Czy rzeczywiście silna motywacja sprzyja większej wydolności i wydajności? Odpowiedź na to pytanie zawarta jest w dwóch prawach sformułowanych przez R. M. Yerkesa i J. B. Dodsona, którzy prowadzili badania dotyczące związku między intensywnością motywacji a sprawnością działania.

Zgodnie z pierwszym prawem, zależność między intensywnością motywacji a sprawnością działania ma charakter krzywoliniowy, co oznacza, że w miarę zwiększania intensywności motywacji

skuteczność działania rośnie do pewnego momentu, a potem spada, czyli maksymalny poziom wykonania zadania przypada na motywację o średnim poziomie. Niski poziom wykonania jest wtedy, gdy intensywność motywacji jest mała. Wtedy bowiem funkcjonujemy na niskich obrotach, nie bardzo zależy nam na osiągnięciu celu, nie staramy się, brakuje chęci i zapału do działania. Podobnie mało skuteczne jest działanie w przypadku, gdy intensywność motywacji jest bardzo duża. Pogorszenie wyniku w tej sytuacji wynika z tego, że zbyt silne pobudzenie zawęży pole uwagi lub powoduje jej nadmierne rozproszenie. Podobnej dezorganizacji mogą ulec procesy pamięci, dotyczące przede wszystkim zapamiętywania i odtwarzania.

Drugie prawo Yerkesa-Dodsona pokazuje zależność między trudnością zadania a podatnością na wpływ motywacji. Przy zadaniach trudnych wystarcza mniejsza intensywność motywacji, aby uzyskać optymalny poziom wykonania, bowiem szybciej pojawiają się objawy dezorganizacji, powodującej pogorszenie wyników. Zadania łatwe możemy natomiast wykonywać przy zdecydowanie większej intensywności motywacji.

Rodzaje motywacji

Na początku rozdziału zostały omówione trzy mechanizmy regulujące ludzkie działania. Pojęcie procesu motywacyjnego zostało niejako zarezerwowane wyłącznie do aktywności wynikającej z własnych potrzeb, chęci i pragnień. Większość naszych działań jednak uruchamiana jest z zewnątrz, przez oczekiwania, wymagania, zakazy i nakazy. Uwzględniając kryterium, jakim jest źródło jej uruchamiania oraz wzmocnień, wyróżniamy motywację wewnętrzną i zewnętrzną.

Motywacja wewnętrzna i zewnętrzna

Motywacja wewnętrzna [14] rozumiana jest jako tendencja podmiotu do podejmowania i kontynuowania działania ze względu na treść tej aktywności. Z motywacją zewnętrzną z kolei mamy do czynienia

wówczas, gdy działanie uruchamiane jest przez czynniki zewnętrzne (nakazy, zakazy, oczekiwania, wymagania itp.). Źródło kar i nagród w przypadku aktywności motywowanej wewnętrznie znajduje się w nas samych (zadowolenie, poczucie spełnienia, satysfakcji, ulgi lub dezaprobaty, niespełnienia). W przypadku działań uruchamianych z zewnątrz, nagrody i kary mają charakter zewnętrzny: pozytywna opinia, pochwała, nagroda materialna, dezaprobata, negatywna ocena, wykluczenie z grupy, kara materialna. Większą trwałością i efektywnością charakteryzują się działania motywowane wewnętrznie. Wprowadzenie w tym przypadku nagród zewnętrznych, a szczególnie materialnych, zazwyczaj powoduje spadek zainteresowania aktywnością. Innymi słowy, wzmocnienia zewnętrzne osłabiają lub wręcz zabijają motywację wewnętrzną. H. Kelley wyjaśnia to odwołując się do zasady pomniejszania, zgodnie z którą im więcej potencjalnych czynników może być przyczyną określonego działania, tym mniejsza jest rola, jaką jednostka przypisuje każdemu z nich. Osoba, która spontanicznie podejmuje akcję pomocy na rzecz powodzian, ma świadomość, że kieruje się chęcią, potrzebą, empatią. W momencie, kiedy zaczną jej za to płacić, przestaje być pewna powodu, dla którego to robi. Duże znaczenie w tym kontekście ma rodzaj wzmocnień. Z badań E.L. Deci [4] wynika, że nagroda zewnętrzna w postaci pochwały nie tylko nie zmniejsza, ale wręcz zwiększa motywację wewnętrzną. Sprawcza siła pochwał polega na tym, że mają one charakter informacyjny, nagrody materialne natomiast mogą być odebrane jako próba sterowania, manipulacji.

Motywacja osiągnięć i unikania

J. W. Atkinson [16] zwrócił uwagę na to, że nasze decyzje stanowią wypadkową dwóch tendencji: do osiągnięcia sukcesu i unikania porażki. Tendencja do osiągnięcia sukcesu jest iloczynem subiektywnego prawdopodobieństwa powodzenia i jego wartości gratyfikacyjnej. Oznacza to, że im łatwiej osiągnąć cel, tym mniejszą ma on wartość gratyfikacyjną.

W związku z tym osoby, u których motyw osiągnięć jest silniejszy od motywu unikania, z zasady nie wybierają celów łatwych, bo ich zdobycie nie daje satysfakcji, nie podejmują się również zadań, które oceniają jako bardzo trudne, bo dają małą szansę sukcesu. Preferują natomiast cele o średnim poziomie trudności, czyli znajdujące się w tzw. strefie osobistego zaangażowania.

Przeciwieństwo stanowią osoby, które wykonują zadania nie po to, by osiągnąć sukces, lecz by nie ponieść klęski. Ich zachowanie regulowane jest przez motywację unikania. Wyniki badań prowadzonych przez J. W. Atkinsona i D.C. McClellanda wykazały, że osoby te (jak należy się spodziewać) preferują zadania łatwe. Zaskakujące natomiast jest to, że decydują się na zadania, które określają jako bardzo trudne. Wybór zadań łatwych wydaje się jak najbardziej uzasadniony, ponieważ skoro lęk przed niepowodzeniem ma najwyższą moc regulacyjną, podjęcie się wykonania zadań łatwych wiąże się z minimalnym ryzykiem porażki. Wybór zadań trudnych, paradoksalnie nielogiczny, można bardzo prosto wyjaśnić. Jak wiadomo osoby, u których dominuje motyw unikania, bardzo boją się niepowodzenia. W przypadku zadania trudnego ryzyko nierozwiązania go jest bardzo duże, ale nie przynosi ujmy, nie daje poczucia porażki i nie poradzenie sobie z nim można łatwo zracjonalizować.

Zadania o średnim stopniu trudności są najbardziej diagnostyczne dla naszych umiejętności, zdolności i osobowości. Dają możliwość ich zweryfikowania. Dlatego też tendencja do unikania niepowodzeń jest najsilniejsza właśnie w odniesieniu do tego typu zadań. Nie boją się ich osoby z motywacją pozytywną (osiągnięć), wykazując większą odporność na trudności i niepowodzenia oraz większy upór w dążeniu do celu. Bardzo wyraźnie odrzucane są natomiast przez osoby z motywacją negatywną (unikania), które obawiają się konfrontacji i weryfikacji własnych zasobów intelektualnych i osobowościowych, i nie mają dużego zapotrzebowania na sukcesy.

Motywacja homeostatyczna i heterostatyczna

J. Koziński [21] w swojej książce omawia motywację homeostatyczną i heterostatyczną. Istotą motywacji homeostatycznej jest zdobycie czegoś, co jest niezbędne do normalnego funkcjonowania, uzupełnianie braku, likwidowanie deficytu. Najlepszą ilustracją działań motywowanych właśnie w ten sposób jest zaspokojenie potrzeb biologicznych, np. głodu. W zależności od wielkości motywu potrzebne jest znalezienie odpowiedniego celu (pokarm) i odpowiednia ilość czynności konsumacyjnych. Spełnienie tych warunków powoduje redukcję napięcia motywacyjnego, co oznacza, że motyw przestaje regulować zachowanie. Tego typu motywacja działa na zasadzie napięcie – ulga.

Motywację heterostatyczną można określić jako motywację nienasyceń, wzrostu, ponieważ motyw istnieje i kontroluje zachowanie, mimo osiągnięcia określonego celu. Przykładem jest motywacja poznawcza, osiągnięć, hubrystyczna oraz kratycka.

Motywacja poznawcza, inaczej zwana kompetencyjną, uruchomiana jest przez potrzebę poznania i rozumienia. Ma charakter niehedonistyczny i nieegoistyczny. Prowadzi do działań eksploracyjnych, mających na celu zdobycie i poszerzenie wiedzy o sobie i świecie.

Motywacja hubrystyczna polega na dążeniu do potwierdzenia lub podwyższenia własnej wartości. Przejawia się w dwóch formach: w dążeniu do wyższości lub perfekcji. Dążenie do wyższości prowadzi do zachowań rywalizacyjnych, których istotą jest zdobycie przewagi nad innymi. Mogą one polegać na podejmowaniu się trudnych zadań, zyskujących aprobatę społeczną lub na deprecjonowaniu innych i ich osiągnięć. Dążenie do perfekcji natomiast wyraża się w dążeniu do polepszania swoich osiągnięć i stawiania sobie określonych standardów, niezależnych od oczekiwań społecznych.

Istotą motywacji kratyckiej jest zdobycie władzy, uzyskanie kontroli nad innymi. Tym typem motywacji steruje potrzeba dominacji.

7. Stres

Stres to ogólny termin opisujący fizjologiczną i psychologiczną reakcję na bodziec wyprowadzający organizm ze stanu równowagi [17]. Generalnie oceniany jest negatywnie, ale tak naprawdę pełni bardzo ważną funkcję w życiu. Umożliwia bowiem szybką reakcję w razie niebezpieczeństwa oraz dodaje energii naszym działaniom. Zdolność do reakcji stresowej odziedziczyliśmy po naszych dawnych przodkach, dla których stanowiła ona istotny warunek przetrwania, w warunkach wymagających pełnej gotowości do walki lub ucieczki. Mechanizm stresowy, którego istotą jest przygotowanie organizmu do aktywności fizycznej, pozostał niestety taki sam od tysięcy lat, mimo że zmieniły się warunki, w jakich żyjemy. Nie jesteśmy bowiem na co dzień narażeni na sytuacje zagrażające życiu lub zdrowiu. Większość współczesnych stresorów dotyczy bowiem naszych ambicji, relacji społecznych, spostrzegania siebie. Aby radzić sobie z tego typu stresorami nie jest konieczna mobilizacja przygotowująca do wysiłku fizycznego. Stąd też bardzo ważne jest znalezienie takich sposobów, technik, metod, które pozwolą przywrócić zaburzoną w wyniku reakcji stresowej równowagę. Stres może być tak samo naszym sprzymierzeńcem, jak i wrogiem. Zależy to głównie od tego, w jakich kategoriach spostrzegamy i analizujemy sytuacje, w których się znajdujemy (jako neutralne, korzystne czy stanowiące zagrożenie) oraz od tego, jak potrafimy sobie z nim radzić.

Rodzaje stresorów

W ujęciu T. Tomaszewskiego[2] czynnik stresowy to taki element sytuacji, który powoduje nadmierne obciążenie systemu psychicznej regulacji zachowania się i w związku z tym narusza równowagę między podmiotem a środowiskiem. J. Reykowski wyróżnia następujące sytuacje trudne:

- zakłócenia rozumiane jako elementy sytuacji, które utrudniają, bądź uniemożliwiają osiągnięcie zamierzonego celu. Mogą oznaczać brak przedmiotu lub wiedzy bądź umiejętności albo predyspozycji niezbędnej do realizacji zadania. Inny rodzaj zakłócenia to przeszkody zewnętrzne (np. zamknięte drzwi, przepisy prawne, zachowania innych osób utrudniających działanie) lub wewnętrzne (emocje lub sprzeczne motywacje). Źródłem zakłócenia może być również sytuacja zwłoki, oznaczająca konieczność spowolnienia własnych działań, jak również nadmiernych wymagań, niedostosowanych do własnych możliwości lub ograniczeń wynikających z aktualnej sytuacji. Do sytuacji zakłóceń należą też sytuacje nowe, wymagające od jednostki poszukiwania nowych sposobów zachowania;
- zagrożenia. Są to różne niebezpieczeństwa natury fizycznej (utrata życia i zdrowia) i społecznej (utrata pozycji społecznej, obniżenie statusu materialnego, utrata pracy, ośmieszenie, kompromitacja);
- sytuacje deprivacji pojawiają się w sytuacji długotrwałego niezaspokojenia potrzeb (deprivacja sensoryczna, seksualna, emocjonalna itd.).

Komponenty stresu

W reakcji stresowej wyróżnia się trzy zasadnicze komponenty. Pierwszy z nich ma charakter fizjologiczny i sprowadza się do biochemicznej odpowiedzi organizmu na bodźce szkodliwe (zarówno biologiczne, jak i społeczne). Jej konsekwencją jest podwyższenie się ogólnego poziomu aktywacji, związanego z czynnością układu siatkowatego pnia mózgu i struktur podkorowych. W konsekwencji obserwujemy zmiany o charakterze ośrodkowym, których istotą jest wzrost aktywacji kory mózgowej (fale alfa zastępowane są przez fale

beta) oraz zmiany obwodowe, przejawiające się m.in. zmianą oporności elektrycznej skóry, będącej rezultatem jej zwiększonej potliwości lub wzrostem napięcia mięśni i przyspieszeniem oddechu.

Dwa pozostałe komponenty mają charakter psychologiczny. Są to emocje o różnym znaku i nasileniu oraz motywacja do podjęcia działań mających na celu uporanie się ze stresem. Emocje, które towarzyszą reakcji stresowej, są zazwyczaj intensywne i mają ujemny znak. Jednak pewne silnie angażujące sytuacje, którym towarzyszy podwyższony poziom aktywacji (zasadniczy komponent stresu), wiążą się z emocjami pozytywnymi, np. zdobycie pierwszego miejsca w konkursie piękności, główna wygrana w „Milionerach”, zawarcie związku małżeńskiego (oczywiście dobrowolne i z wybranym przez siebie partnerem), zdanie ważnego egzaminu itp. W tych przypadkach również podwyższony jest poziom aktywacji (główny komponent stresu), różnica sprowadza się jedynie do modalności emocji oraz kierunku motywacji, wyrażającego się w tendencji zbliżania się do źródła stresu lub oddalania. Uwzględniając te różnice niektórzy psychologowie rozróżniają stres wywołany czynnikami pozytywnymi, czyli tzw. eustres i dystres, związany z działaniem czynników negatywnych.

Komponent motywacyjny sprowadza się do uruchamiania odpowiednich działań, które mają na celu zapobieganie wystąpieniu sytuacji stresowej, poradzeniu sobie z nią bądź usunięciu jej negatywnych konsekwencji.

Działania profilaktyczne polegają na podjęciu działań mających na celu zmniejszenie ryzyka wystąpienia sytuacji trudnej (np. zapinanie pasów bezpieczeństwa, przygotowanie się do ważnego egzaminu, dbanie o stan zdrowia, utrzymywanie poprawnych relacji z innymi, wykonywanie pracy na czas itd.).

Możliwe sposoby radzenia sobie w sytuacji trudnej wynikają z dwóch różnych orientacji: obronnej lub zadaniowej. Podejście zadaniowe

wyzwała motywację do przekształcenia sytuacji trudnej w neutralną. Może to oznaczać atak, ucieczkę, poddanie się, szukanie pomocy, konfrontację, negocjacje, zmianę sposobu myślenia lub zachowania. Nastawienie obronne natomiast implikuje działania mające na celu zlikwidowanie przykrego stanu napięcia, np. poprzez agresję pośrednią lub przemieszczoną bądź użalanie się nad sobą.

Usuwanie negatywnych skutków stresu sprowadza się głównie do wykorzystania wszelkich możliwych sposobów przywracających wewnętrzną równowagę. Może to być relaksacja, psychoterapia bądź aktywność fizyczna. Są też inne działania odreagowujące, np. nadużywanie alkoholu lub środków uspokajających.

Fazy reakcji stresowej

H. Seyle, znany naukowiec, zajmujący się problematyką stresu, wyróżnił trzy zasadnicze fazy reakcji stresowej, składające się na tzw. ogólny zespół adaptacyjny (GAS):

- faza alarmowa. Następuje bezpośrednio po zadziałaniu stresora. W tym momencie pobudzona zostaje współczulna część autonomicznego układu nerwowego oraz zahamowana jego część przywspółczulna. Jednocześnie w mózgu uwalniane są neuroprzekaźniki, takie jak adrenalina i noradrenalina (tzw. hormony stresu), powodując przyspieszenie oddechu, akcji serca, wzrost tętna i ciśnienia krwi. Reakcje te mają na celu dostarczenie do mięśni większej ilości tlenu. W efekcie organizm uzyskuje stan pełnej mobilizacji i przygotowany jest do walki lub ucieczki. Jednocześnie następuje rozszerzenie źrenic w celu poprawienia ostrości widzenia i nieznaczne pocenie dłoni (w celu poprawy chwytu). Jeżeli stresor znika, autonomiczny układ nerwowy szybko wraca do stanu równowagi, jeżeli natomiast działanie bodźca szkodliwego przedłuża się, aktywizuje się następna oś stresu, której istotą jest wydzielanie z podwzgórza następnej

grupy hormonów glikokortykoidów i mineralokortykoidów. Jeden z nich, kortyzol, wykazuje działanie przeciwzapalne, a inna jego funkcja polega na przemianie glukozy w energię;

- faza odporności, inaczej zwana fazą adaptacji. Jej istotą jest mobilizowanie zasobów w celu przywrócenia równowagi, mimo przedłużającego się działania stresora. Nadal potrzebna jest energia, w związku z tym z wątroby uwalniany jest do krwi cholesterol. W przypadku, kiedy reakcji stresowej nie towarzyszy aktywność fizyczna, cholesterol krąży w krwi bezużytecznie i może odkładać się w naczyniach krwionośnych. Osłabione jest funkcjonowanie układu immunologicznego, trawiennego, obniżają się funkcje seksualne, ponieważ cała energia jest mobilizowana w celu przygotowania do walki i ucieczki, więc praca układu trawiennego czy odpornościowego w tym przypadku jest bezużyteczna;
- faza wyczerpania występuje, kiedy przedłużająca się reakcja stresowa staje się niebezpieczna dla organizmu. Długotrwały stan mobilizacji może bowiem doprowadzić do chorób psychosomatycznych, ze względu na przedłużające się osłabienie pracy układu immunologicznego, co sprzyja zapadaniu na różne infekcje lub nasila istniejące już choroby, powodując znaczne uszczuplenie jego zasobów oraz uszkodzenie tkanek. Na dłuższą metę szkodliwe jest działanie kortyzolu, który negatywnie wpływa na hipokamp, odpowiedzialny za pamięć i uczenie się. Konsekwencją długotrwałego stresu może więc być pogorszenie pamięci.

Zaburzenia psychosomatyczne [18]

Organizm jest jednością psychosomatyczną, co oznacza, że strefa fizyczna i psychiczna wzajemnie na siebie oddziałują. To, co myślimy,

czujemy, wyobrażamy sobie, ma swój odpowiednik w reakcji fizjologicznej organizmu. Łatwo można to udowodnić. Wystarczy wyobrazić sobie smak cytryny. Poczujemy wówczas wydzielanie śliny, mimo braku cytryny w ustach. Nasz umysł nie potrafi dokładnie odróżnić tego, co prawdziwe, od tego, co wyobrażone. Emocje, które przeżywamy, mają w zależności od znaku różne odpowiedzi biochemiczne. Emocje pozytywne stymulują wydzielanie endorfin (hormonów szczęścia), negatywne z kolei mogą zafundować nam np. dawkę mineralokortykoidów, które negatywnie wpływają na stan naszych narządów wewnętrznych. To, że istnieje sprzężenie zwrotne między naszym ciałem a tym, co psychiczne może, mieć różne konsekwencje: prozdrowotne (takie działanie ma np. relaksacja) lub antyzdrowotne (takie działanie ma właśnie długotrwały lub bardzo intensywny stres).

Zależność między stresem a stanem zdrowia można sprowadzić do trzech kierunków.

Stres może stanowić główną przyczynę choroby. Przykładem może być nadciśnienie samoistne, czyli takie, w którym nie ma wyraźniej przyczyny organicznej, wrzody trawienne i wrzodziejące zapalenie okrężnicy.

Patomechanizm powstawania choroby wrzodowej polega na nadmiernym wydzielaniu kwasu solnego i pepsyny, które doprowadzają do uszkodzenia ściany żołądka i powstania nadżerki. Przyczyną wzmożonej sekrecji tych substancji bardzo często jest właśnie stres, a konkretnie emocje z nim związane. W tym przypadku wskazuje się głównie na emocje gniewne, bowiem smutek, depresja wiążą się z niedostatecznym ich wydzielaniem. Oczywiście stres nie jest jedynym czynnikiem odpowiedzialnym za powstanie wrzodów trawiennych, bowiem ścianka żołądka jest dobrze chroniona przez wyściółkę ze śluzu. Fakt, że mimo to w pewnych przypadkach następuje jej uszkodzenie, można wyjaśnić skłonnościami wrodzonymi (słaby narząd) lub po prostu obecnością *helicobacter pylori*.

Pewne postaci nadciśnienia samoistnego również tłumaczy się przewlekłym stresem. Wzrost ciśnienia następuje wskutek skurczu naczyń krwionośnych, za który odpowiedzialna jest noradrenalina (hormon stresu). Utrzymująca się przez długi czas reakcja stresowa powoduje podwyższenie tonusu układu współczulnego. W konsekwencji tzw. baroreceptory zatoki tętnicy szyjnej, odpowiedzialne za regulację ciśnienia, zaczynają tolerować coraz wyższe jego wartości, wskutek czego spoczynkowe ciśnienie powoli rośnie. W przypadku tej choroby również należy podkreślić, że czynniki psychospołeczne same w sobie nie stanowią jedynej przyczyny jej powstania, lecz wchodzi w interakcje z innymi czynnikami.

Stres może nasilać objawy już istniejących chorób. Osoby cierpiące na astmę zdają sobie sprawę z tego, że napięcia psychiczne mogą nasilić lub sprowokować duszności, silne emocje powodują bowiem skurcz mięśni gładkich otaczających oskrzeliki, co prowadzi do trudności z wydychaniem powietrza. Sam atak wywołuje lęk i zwiększa zapotrzebowanie na tlen, wzmagając tym samym reakcję stresową.

Podobny mechanizm występuje u osób cierpiących na alergię. Przykładem może być gorączka sienna, polegająca na nadwrażliwości na różnego rodzaju pyłki. Zetknięcie z alergenem w sytuacji spokoju i poczucia bezpieczeństwa zazwyczaj nie wywołuje tak silnego obrzęka i przekrwienia śluzówki nosa, jak w przypadku doświadczanego stresu.

Stres może powodować zwiększoną podatność na infekcje. Jak wcześniej stwierdzono podczas reakcji stresowej następuje pełna mobilizacja układu sercowo-naczyniowego, oddechowego i mięśniowego, natomiast „niedoinwestowany” jest układ odpornościowy, jako niepotrzebny w reakcji „walcz lub uciekaj”. Ogólnie ujmując praca układu immunologicznego polega na wykrywaniu i unieszkodliwianiu obcych ciał w organizmie, np. bakterii lub wirusów. Jego niewydolność może spowodować, że częściej zapadamy na choroby infekcyjne.

WYBRANE ZAGADNIENIA Z PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ

Psychologia społeczna zajmuje się badaniem sposobu, w jakim rzeczywista lub wyobrażona obecność innych ludzi wywiera wpływ na ludzkie myślenie, odczuwanie i zachowanie [19]. W tej części omówiono psychologiczne aspekty i mechanizmy funkcjonowania grupy społecznej, zjawisko spostrzegania społecznego, stereotypizacji i uprzedzeń.

1. Grupa społeczna

W języku potocznym pojęcie „grupa” jest dość szerokie i oznacza pewną ilość ludzi, których coś łączy, np. wspólne oglądanie akcji ratowniczej na ulicy bądź uczenie się, czy też odbywanie podróży jednym środkiem lokomocji. W tym kontekście możemy mówić o grupie gapiów stojących na chodniku lub o grupie dziekańskiej na Wydziale Technicznym Kolegium Karkonoskiego albo o pasażerach jadących autobusem do Wrocławia. W naukach społecznych pojęcie to ma zdecydowanie węższe znaczenie.

Kryteria grupy społecznej

W psychologii społecznej [19] funkcjonują dwa pojęcia: grupa społeczna i niespołeczna. Grupa niespołeczna to dwie lub więcej osób, które znajdują się w tym samym miejscu i tym samym czasie, lecz nie współdziałają ze sobą (np. osoby oglądające przedstawienie w teatrze).

Grupa społeczna natomiast to grupa, w której dwie lub więcej osób współdziała ze sobą oraz współzależy od siebie w tym sensie, że w zaspokajaniu potrzeb i osiąganiu celów muszą na sobie polegać. Aby więc mówić o konkretnej zbiorowości ludzi jako o grupie społecznej, muszą być spełnione określone kryteria.

Przede wszystkim pomiędzy członkami grupy musi zachodzić *interakcja*, czyli osoby muszą się komunikować. Ponadto komunikacja ta powinna być bezpośrednia, czyli nie przez internet lub osoby trzecie, lecz wprost. Komunikaty, które pojawiają się w interakcjach wewnątrzgrupowych, można podzielić na dwie główne kategorie: komunikaty zadaniowe i relacyjne. Komunikaty zadaniowe występują podczas wykonywania przez grupę określonych zadań i obejmują:

- wyrażanie opinii, ocenianie,
- udzielanie informacji, wyjaśnianie, tłumaczenie,
- prośby o informacje.

Komunikaty relacyjne występują podczas interakcji społecznych, w których następuje ustalanie wzajemnych relacji wewnątrzgrupowych, np.:

- zadawanie pytań, wyrażanie prośb,
- dokonywanie oceny, wyrażanie własnych postaw wobec innych członków grup,
- wyrażanie akceptacji, zgadzanie się,
- emocjonalne, które pojawiają się podczas konfrontacji pomiędzy osobami należącymi do grupy,
- wyrażanie własnych emocji i uczuć oraz badanie emocji i uczuć innych,
- ujawnianie antagonizmów, prowokowanie,
- tłumaczenie się, bronienie,
- atakowanie innych, krytykowanie, obwinianie.

Drugim ważnym kryterium odróżniającym grupy społeczne od niespołecznych jest wspólny cel rozumiany jako punkt w przestrzeni o wartości pozytywnej dla co najmniej większości członków grupy [19].

Może być narzucony z zewnątrz, przez instytucję, której elementem jest dana grupa. Ma to miejsce w grupach formalnych, czyli zadaniowych lub zawodowych. Dobrą ilustracją tego typu celu jest np. zorganizowanie konferencji zlecone przez dziekana pracownikom Zakładu Psychologii.

Cel może też być wyznaczony przez daną grupę, stanowiąc wypadkową potrzeb jej członków i wewnątrzgrupowych interakcji. Tak właśnie dzieje się w grupach nieformalnych, takich jak: rodzina, grono przyjaciół, znajomych, grupy spotkaniowe czy subkulturowe. Przykładem może być planowana wycieczka rowerowa po Skandynawii, zainicjowana przez osoby, które łączy wspólna pasja, albo kupno upragnionego przez rodzinę domku.

Cele można podzielić na krótkoterminowe (np. napisanie wspólnego projektu) i długodystansowe (np. zrobienie kariery w show-biznesie). Wyznaczony cel motywuje grupę do podjęcia określonych działań po opracowaniu planu działania i rozdzieleniu obowiązków pomiędzy członków grupy.

W języku potocznym często słowo „cel” stosuje się zamiennie ze słowem „zadanie”. W psychologii te dwa pojęcia rozróżnia się, przy czym „cel” jest nadrzędny w stosunku do „zadania”. Celem grupowym może być np. wygranie konkursu na najlepszą firmę deweloperską. Zadania, jakie się z tym wiążą dotyczą: znalezienia odpowiedniej lokalizacji inwestycji, rzetelnego i niedrogiego wykonawcy, przekonania potencjalnych nabywców do zakupienia oferowanych lokali i wykonania inwestycji w terminie.

I. D. Steiner [19] wyróżnia trzy typy zadań grupowych:

- addytywne, które polegają na dodaniu do siebie wysiłku wszystkich członków grupy, np. szukanie odpowiedniej lokalizacji nowego centrum handlowego. Okazuje się, że w przypadku celów addytywnych rzeczywista suma wysiłków wszystkich członków grupy nie jest równa potencjalnej sile wszystkich jej członków. Oznacza to, że osoby wykonujące zadanie addytywne

nie wkładają w nie takiej siły lub energii, na jaką je stać. Można to wyjaśnić odwołując się do zjawiska dyfuzji odpowiedzialności, co oznacza, że inni mogą pozwolić sobie na zdecydowanie mniejszy wysiłek w zadanie, zakładając że pozostali członkowie grupy są bardziej zaangażowani;

- dysjunktywne, których poziom wykonania zależy od pracy najsprawniejszego członka grupy (np. opracowanie najskuteczniejszej strategii reklamowej). Największe szanse na wygraną ma ta grupa, która ma świetnego specjalistę, eksperta w danej dziedzinie;
- koniunktywne, których wynik zależy od tego, jak dobrze pracuje najsłabszy członek grupy, np. początkujący murarz lub stolarz. Tak zwane najsłabsze ogniwo może opóźniać pracę bądź wręcz zepsuć efekt końcowy.

Następnym kryterium jest ustalona *struktura grupy*, rozumiana jako zorganizowany, ukształtowany, względnie stały układ, w którym każdy z członków grupy pełni określoną funkcję i zajmuje pewną pozycję w hierarchii. Podobnie jak w przypadku celów grupowych, struktura grupy też może być odgórnie narzucona. Przykładem jest przedsiębiorstwo, w którym pracownicy zajmują określone stanowiska (tzw. struktura władzy), wynikające np. z ich kompetencji (są ekspertami w danej dziedzinie) albo też innych kryteriów ustalanych przez decydentów. Im wyższa pozycja w strukturze władzy, tym większe możliwości kontrolowania innych.

W grupie nieformalnej z kolei o miejscu zajmowanym w hierarchii decydują preferowane przez jej członków cechy psychofizyczne lub umiejętności. Jest to struktura socjometryczna, w której poszczególne pozycje wiążą ze sobą stosunki lubienia się, nielubienia lub odrzucenia. Centralną pozycję w takiej grupie zajmują osoby cieszące się największą sympatią lub uznaniem. Są to tzw. gwiazdy socjometryczne. Najniższą pozycję w grupie nieformalnej natomiast zajmują osoby negatywnie

oceniane lub obojętne, nie budzące szczególnego zainteresowania (np. outsiderzy lub tzw. kozły ofiarne).

Ostatnim istotnym kryterium odróżniającym grupę społeczną od niespołecznej są obowiązujące wszystkich członków *normy grupowe*, czyli przepisy określające sposób zachowania się poszczególnych jednostek należących do danej grupy.

Dotyczą one głównie:

- zasad postępowania (co jest pożądane, a co niewskazane, lub wręcz zabronione),
- sposobu bycia (używanie określonego języka, sposób ubierania się, preferowanie określonych form aktywności),
- zasad komunikowania się (tematy tabu, stopień otwartości i bezpośredniości),
- uznawanych wartości.

Normy mogą być narzucone przez kulturę, w której żyjemy, przez instytucje lub organizacje albo stanowić efekt procesów wewnątrzgrupowych, jak ma to miejsce w przypadku grup nieformalnych, których członkowie w procesie interakcji wypracowują własne zasady regulujące zachowania. Dotyczą one m.in.:

- nazw, którymi członkowie chętnie się posługują. Mają one znaczenie w przypadku, kiedy dana grupa chce się wyraźnie odróżnić od innych podobnych grup, np. gangi i subkultury, bądź osoby które łączą wspólne zainteresowania;
- insygniów wskazujących na przynależność do tej, a nie innej grupy, np. koszulki z wydrukowaną nazwą uczelni;
- wyglądu, np. noszenie skórzanych strojów przez harleyowców lub fryzury w stylu irokez u punków;
- lojalności i solidarności wobec grupy, co oznacza popieranie się, przeciwstawianie się jakimkolwiek formom nacisku naruszającym integralność grupy itd.

Normy grupowe pełnią dwie zasadnicze funkcje: przyczyniają się do osiągnięcia przez grupę celu i pozwalają na utrzymywanie się grupy przy życiu. Nieprzestrzeganie norm prowadzi do różnych negatywnych konsekwencji, np. sankcji prawnych, dezaprobaty lub po prostu wykluczenia z grupy.

2. Wpływ grupy na jednostkę

Człowiek jest istotą społeczną. Potrzeba afiliacji zawsze była jedną z najważniejszych ludzkich potrzeb. U naszych dawnych przodków przynależność do określonej grupy była warunkiem przeżycia, bowiem jedynie koordynując wspólne działania można było zapewnić sobie bezpieczeństwo i żywność. Wykluczenie z grupy stanowiło więc ogromną karę dla jednostki. Człowiek współczesny jest w stanie przeżyć w izolacji społecznej, a mimo to jednak podejmuje wiele działań, aby pozyskać przyjaciół i przynależć do różnych formalnych i nieformalnych grup. Potrzeba aprobaty społecznej i bycia akceptowanym motywuje ludzi do różnych zachowań, takich jak dbanie o wygląd, poprawne zachowanie w sytuacjach społecznych, pomaganie innym czy udzielanie im pozytywnych informacji zwrotnych. Innymi słowy ludzie zazwyczaj starają się wywrzeć jak najlepsze wrażenie na innych, ponieważ w ten sposób zwiększają swoją moc społeczną, a tym samym prawdopodobieństwo zaspokojenia istotnych potrzeb.

Opinie innych ludzi mają ogromny wpływ na naszą samoocenę. Stąd też w mniejszym lub większym stopniu boimy się wystąpienia publicznego, odczuwamy treść w sytuacji, gdy wchodzimy do nowej grupy. Główną przyczyną tego typu kłopotów jest lęk przed oceną. Sposób, w jaki ocenia nas inni decyduje o tym, jaką pozycję zajmiemy w strukturze socjometrycznej, a to z kolei wpływa na poczucie własnej

wartości. Duża moc grupy i siła jej wpływu na jednostkę uwidacznia się w zjawiskach społecznych, takich jak: konformizm, facylitacja społeczna, próżniactwo społeczne i deindywidualcja.

Konformizm

Konformizm definiowany jest jako zgodność, zbieżność istniejąca między członkami grupy, jeżeli chodzi o zachowania, postawy oraz przestrzeganie norm [19]. Oznacza to, że będąc członkiem znaczącej dla nas grupy mamy skłonność do podzielenia jej opinii, identyfikowania się z preferowanymi wartościami i normami oraz standardami dotyczącymi chociażby wyglądu czy zachowania. Im silniej osoba identyfikuje się z grupą, tym bardziej skłonna jest do zachowań konformistycznych.

Konformizm rozumiany jest również jako *zmiana* w zachowaniu na skutek rzeczywistego lub wyimaginowanego wpływu innych ludzi. Oznacza to, że pod wpływem nacisku grupowego jesteśmy w stanie zmienić dotychczasowe poglądy, postawy czy nawet spostrzeżenie. Ilustracją tak rozumianego konformizmu może być eksperyment przeprowadzony przez S. E. Ascha. Osoby biorące udział w badaniu miały za zadanie ocenić długość pokazywanego odcinka z odcinkami wzorcowymi (porównywany odcinek zawsze odpowiadał jednemu z odcinków wzorcowych). Oceny dokonywano w grupach ośmioosobowych, przy czym tylko jedna z nich była właściwą osobą badaną, pozostałe siedem osób było pomocnikami eksperymentatora, którym polecono, aby wypowiadali się jednomyślnie i niezgodnie z rzeczywistością. Obserwowano, jak zachowa się osoba badana w sytuacji, w której większość osób podaje odpowiedzi błędne, niezgodne z rzeczywistością (przy czym należy podkreślić, że badany zawsze odpowiadał jako przedostatni). Uzyskane rezultaty wykazały, że tylko nieliczne osoby były niezależne w swych sądach. Większość natomiast podzielała jednomyślne, choć nieprawidłowe oceny wydawane przez większość.

Inne badania z kolei pokazały, że jednak nie zawsze ulegamy grupie. Czynniki, które modyfikują skłonność do zachowań konformistycznych, to m.in: cechy grupy wywierającej nacisk, cechy zadania lub sprawy, której dotyczy nacisk oraz cechy osób, na które wywierany jest nacisk.

Cechy grupy wywierającej nacisk, to jej wielkość, jednorodność, skład i spójność. Największa skłonność do ulegania występuje w grupach o średniej liczebności (ok. 4-7 osób). Procent osób niezależnych w sądach wzrasta ponadto w grupach niejednorodnych. Wystarczy bowiem obecność jednej osoby, która wypowiada opinię niezgodną z opinią większości, lecz zgodną z rzeczywistością, aby właściwe osoby badane zachowały się nonkonformistycznie. Równie ważny okazuje się skład grupy. Jeżeli członkowie grupy spostrzegani są jako kompetentni w określonej dziedzinie, ich wpływ na zachowanie badanych osób jest zdecydowanie większy niż w przypadku, kiedy oceniani są jako niekompetentni. Ostatnim z wymienionych czynników sprzyjających zachowaniom konformistycznym jest spójność grupy. Grupy spójne to takie, w których skład wchodzi osoby podobne do siebie pod względem cech osobowości i wyznawanych wartości, co niewątpliwie podnosi ich atrakcyjność. Ogólnie można stwierdzić, że im bardziej spójna grupa, tym większy wpływ wywiera na własnych członków.

Cechy zadania lub sprawy, której dotyczy nacisk. Im mniej jasne jest zadanie, tym bardziej skuteczny jest nacisk grupowy. W wielu sytuacjach życiowych ludzie nie wiedzą, jak zareagować, brakuje im wskazówek, w związku z czym próbują zdefiniować sytuację i znaleźć właściwe zachowanie obserwując reakcje innych ludzi. Zjawisko to nazywamy informacyjnym wpływem społecznym, którego istotą jest spostrzeganie innych jako źródła informacji, z założeniem, że ich interpretacja sytuacji jest bardziej adekwatna od naszej. Można się więc spodziewać, że jeżeli zadanie będzie niejasne, lub wieloznaczne,

wówczas osoba rozwiązująca je chętnie skorzysta ze wskazówek lub sugestii grupy, tym samym podporządkowując się jej naciskowi. Uleganie informacyjnemu wpływowi społecznemu może występować w dwóch formach: prywatnej akceptacji, kiedy ludzie zaczynają wierzyć w to, co zasugerowała grupa lub w formie publicznego konformizmu. W tym przypadku osoba publicznie dostosowuje się do zachowań innych ludzi bez wewnętrznej, prywatnej akceptacji (czyli: „robię swoje, a myślę swoje”).

Inną cechą zadania, determinującą skłonność do ulegania grupie, jest jego trudność. Zdecydowanie większy konformizm odnotowano w sytuacjach, w których grupa rozwiązywała zadania trudne, czyli takie, w których nie ma się pewności, że znalezione rozwiązanie jest poprawne. Duże znaczenie ma również to, czego dotyczy nacisk grupowy: informacji czy norm społecznych. Zdecydowanie łatwiej zmieniamy swoją wiedzę na określony temat bądź poglądy niż normy, które przyswoiliśmy sobie w ciągu życia. Zachowania konformistyczne pojawiają się ponadto zdecydowanie częściej w sytuacjach kryzysowych, w których brakuje czasu na analizę i pojawiają się emocje, które mogą zakłócać procesy myślenia, spostrzegania i podejmowania decyzji.

Cechy osób poddanych naciskowi. Z badań wynika, że mało podatne na wpływ grupy są osoby charakteryzujące się kreatywnością, silną potrzebą dominacji i niezależności oraz przekonaniem o własnych kompetencjach. Istotne znaczenie ma również pozycja socjometryczna w grupie. Osoby najbardziej akceptowane pozwalają sobie na prezentowanie opinii odmiennych od opinii grupy zdecydowanie częściej niż te, które zajmują niższe pozycje w strukturze.

Nasilenie określonych potrzeb jest następnym czynnikiem modyfikującym zachowania w sytuacji nacisku grupowego. Silna potrzeba udzielania i otrzymywania pomocy sprzyja zachowaniom konformistycznym, podobnie jak silna potrzeba afiliacji, czyli bycia zaakceptowanym przez grupę. W tym przypadku mamy do czynienia z norma-

tywnym wpływem społecznym. Grupa bowiem ma swoje określone oczekiwania co do sposobu zachowania jej członków. Niedostosowanie się może prowadzić nawet do wykluczenia ze zbiorowości. Biorąc więc pod uwagę fakt, że poczucie społecznej wspólnoty jest jedną z podstawowych potrzeb człowieka, naturalne wydaje się, że ludzie zachowują się konformistycznie, by zdobyć akceptację.

Analogicznie zachowują się tzw. osobowości autorytarne, charakteryzujące się z jednej strony tendencją do podporządkowania sobie innych, z drugiej natomiast uległością wobec autorytetów. Liczne badania wykazały, że osoby tego typu ulegają naciskowi grup, szczególnie takich, które stanowią dla nich znaczący punkt odniesienia. Podobnie jest w przypadku ludzi z niską samooceną, którzy zachowują się konformistycznie z lęku przed odrzuceniem lub ukaraniem przez grupę.

Normatywny wpływ społeczny widoczny jest w życiu codziennym i na wielu jego płaszczyznach. Zazwyczaj ludzie nie zdają sobie sprawy z tego, że mu ulegają. Przykładem może być sposób ubierania się, spędzania wolnego czasu, sposobu wystawiania się lub preferowania określonej muzyki. Obowiązujące w danych grupach społecznych czy społecznościach normy przejawiają się bowiem w określonych modach czy trendach.

Facylitacja społeczna

Konformizm jest jednym z aspektów wpływu grupy na jednostkę, wyjaśnia dlaczego i w jakim zakresie ludzie ulegają naciskowi grupy społecznej. Zjawisko facylitacji natomiast pokazuje, jak obecność innych wpływa na sprawność i skuteczność działania. Każdy z nas zdaje sobie sprawę z tego, że inaczej zachowuje się w warunkach publicznych (w obecności innych), a inaczej w warunkach prywatnych. W pierwszym przypadku pojawia się tendencja do kontrolowania własnych zachowań, głównie z powodu lęków społecznych (lęk przed

negatywną oceną i odrzuceniem przez grupę). W tym kontekście pojawia się pytanie, czy obecność innych przeszkadza nam w działaniu, czy pomaga.

Wyniki licznych badań nad zjawiskiem facylitacji społecznej pokazują, że duże znaczenie ma trudność zadania, jakie wykonujemy. W przypadku zadań łatwych obecność innych ludzi mobilizuje, natomiast w przypadku zadań trudnych zazwyczaj dezorganizuje. R. Zajac wraz ze współpracownikami przeprowadził ciekawy eksperyment na insektach. Umieścił karaluchy w przezroczystym pojemniku przypominającym labirynt i obserwował, jak szybko będą uciekały od źródła silnego światła, które jak wiadomo ma dla tych stworzeń wartość awersyjną. W pierwszym przypadku badane karaluchy przebywały trasę samotnie, w drugim natomiast w obecności audytorium składającego się z innych przedstawicieli tego samego gatunku. Okazało się, że insekty wykonują zadanie zdecydowanie szybciej w obecności innych niż kiedy są same. Eksperyment ten dotyczył stosunkowo prostych, wyuczonych czynności, w labiryncie była bowiem jedna, łatwa droga ucieczki. Gdy natomiast warunki eksperymentu skomplikowano (w labiryncie było kilka dróg), w obecności innych karaluchów zadanie wykonywane było dłużej niż w samotności. Badania prowadzone na ludziach potwierdziły tę zależność. Wynika z nich, że obecność audytorium w przypadku wykonywania zadań dobrze wyuczonych mobilizuje, natomiast utrudnia wykonywanie zadań skomplikowanych. Można to wyjaśnić odwołując się do praw Yerkesa-Dodsona, określających zależność między natężeniem motywacji a sprawnością działania (część II, rozdział 6). Najlepiej wykonujemy zadania przy średnim poziomie pobudzenia, niskie pobudzenie oznacza brak gotowości do działania, doświadczany jako stan „nie chce mi się” lub „nie zależy mi”, zbyt wysoki natomiast powoduje, że mamy problemy z koncentracją uwagi (nadmierna koncentracja na pewnych aspektach sytuacji, z pominięciem

pozostałych, lub uwaga nadmiernie rozproszona). Obecność innych ludzi bowiem powoduje wzrost pobudzenia. W obecności innych – po pierwsze – musimy być przygotowani na to, że uczynią coś, co będzie wymagało naszej reakcji, czyli znajdujemy się w stanie podwyższonej gotowości. Po drugie, zdajemy sobie sprawę, że możemy być poddawani ocenie, która może zagrozić pozytywnej samoocenie. Po trzecie, obecność innych może po prostu rozpraszać uwagę.

Próżniactwo społeczne

Okazuje się, że nie zawsze obecność innych motywuje do większego wysiłku. Zdarza się bowiem, że działanie w grupie powoduje mniejsze zaangażowanie w wykonywaną pracę. Zjawisko to w psychologii społecznej określa się jako próżniactwo społeczne. E. Aronson definiuje to pojęcie jako uspokojenie wywołane przekonaniem, że przebywanie w grupie utrudnia ocenę indywidualnego działania. Faktem jest, że trudno jest określić wysiłek i indywidualny wkład w pracę, którą wykonujemy w grupie. Zazwyczaj ocenie podlega efekt końcowy, bez analizowania, kto przyczynił się do ewentualnej porażki. Daje to oczywiście poczucie bezpieczeństwa i w pewnym zakresie zwalnia od odpowiedzialności. Próżniactwu społecznemu w tym kontekście będą sprzyjać szczególnie zadania addytywne, w których o ostatecznym rezultacie decyduje suma wkładów pracy poszczególnych osób. Przykładem może być przeciąganie liny, klaskanie czy głośne skandowanie. K. Williams, S. Harkins i B. Latane [19] przeprowadzili eksperyment, który świetnie demaskuje zjawisko próżniactwa społecznego. Poinformowali studentów, że badają sensoryczne skutki hałasu wywołanego przez grupę. Poprosili ich, aby (oczywiście w warunkach laboratoryjnych) krzyczeli jak najgłośniej potrafia. Efekt próżniactwa społecznego wystąpił jedynie w grupie, której członkowie byli przekonani, że czynią to razem z innymi i mierzony będzie jedynie efekt pracy grupowej. Osoby, które poinformowano, że będzie oceniany ich indy-

widualny wkład w pracę zespołową (każdy z nich otrzymał mikrofon, który rejestrował natężenie dźwięku) włożyły w zadanie zdecydowanie więcej energii. W opisanym poniżej eksperymencie zadanie było stosunkowo proste. J.Jackson i W. Kipling [19] postanowili sprawdzić, czy efekt próżniactwa społecznego pojawi się również w przypadku wykonywania zadań trudnych. W swoim eksperymencie poprosili studentów, aby znaleźli jak najszybciej wyjście z labiryntu, który pojawiał się na ekranie komputera (posługiwano się labiryntami łatwymi i trudnymi). Pierwszą grupę uczestników poinformowano, że będzie oceniana praca z każdego z nich z osobna, drugą natomiast, że komputer poda średnią wyników uczestniczących w badaniu osób i żadna z nich nie będzie znała wyników indywidualnych. Okazało się, że efekt próżniactwa społecznego występuje tylko w sytuacji, gdy studenci nie obawiali się indywidualnej oceny i wykonywali zadania łatwe. W przypadku zadań trudnych natomiast, w sytuacji braku oceny indywidualnej, czas wykonania zadania był zdecydowanie krótszy niż wtedy, gdy studenci byli przekonani, że będzie ujawniony ich poziom wykonania. Uzyskane rezultaty pokazują, że uspokojenie (nikt nas nie ocenia) w sytuacji wykonywania zadań trudnych daje lepsze rezultaty, ponieważ w takich przypadkach zbyt wysoki poziom pobudzenia zwykle utrudnia działanie.

Deindywiduacja

Deindywiduacja oznacza utratę poczucia indywidualności i odrębności, co zmniejsza kontrolę nad własnym zachowaniem i może prowadzić do zachowań patologicznych, impulsywnych lub agresywnych. Zjawisko to często występuje w anonimowym tłumie, np. podczas meczów piłki nożnej, zamieszek ulicznych czy koncertów muzyki niektórych subkultur. Tłum nie jest grupą społeczną, nie ma określonej struktury, bezpośredniej interakcji pomiędzy wszystkimi osobami oraz obowiązujących norm grupowych. Jedyne, co łączy tłum, to znalezienie

się w tym samym miejscu i o tym samym czasie. Czasami zgromadzony tłum ma wspólny cel, np. obejrzenie meczu, wysłuchanie koncertu lub protestowanie przeciwko czemuś lub komuś. Takie sytuacje sprzyjają poczuciu anonimowości i uleganiu indukcji emocjonalnej (przejmowanie emocji tłumu). Może to prowadzić do zachowań destrukcyjnych, np. aktów przemocy, wandalizmu albo do hysterii. Przykładów wpływu tłumu na jednostkę jest sporo, np. historyczne zachowania ludzi podczas wystąpień znanych uzdrowicieli, bójki podczas meczów piłki nożnej między kibicami przeciwnych drużyn, traktowanie się nawzajem w trakcie tańca „pogo” podczas koncertów muzyki „punk”.

Zjawisko deindywidualizacji może występować również w grupie społecznej. Przykładem może być nieformalne ugrupowanie Ku – Klux – Klan. Członkowie tej nielegalnej organizacji, ubrani w białe szaty i kaptury (zapewniające im anonimowość), dokonywali linczu czarnoskórych obywateli Ameryki. Na co dzień byli to tzw. porządni obywatele i przechodząc na ulicy obok Afroamerykanina nie zrobiliby mu krzywdy, natomiast w grupie wykazywali duże okrucieństwo. Podobne sytuacje miały miejsce podczas wojny w Wietnamie. Znane są wydarzenia w My Li, kiedy to grupa żołnierzy wymordowała setki bezbronnych ludzi. Żadną z tych osób nie byłoby stać na takie okrucieństwa, gdyby nie czuli się anonimowi. B. Mullen [19] w swoich badaniach odkrył pewną prawidłowość: im więcej osób liczył tłum, tym większe wykazywał okrucieństwo. Jak można to wytłumaczyć? Otóż liczne badania psychologów społecznych wskazują na dwa czynniki. Pierwszym z nich jest zmniejszona odpowiedzialność za własne czyny, wynikająca z zamaskowania utrudniającego rozpoznanie. Zakrycie twarzy, ten sam ubiór (np. mundur) i fryzura (np. irokez) utrudniają identyfikację i zwiększają szansę uniknięcia odpowiedzialności.

Drugi z czynników wyjaśniających aspołeczne zachowania w tłumie to obniżona samoświadomość i brak koncentracji na normach

moralnych. W mniejszym stopniu jesteśmy bowiem świadomi siebie, gdy nie czujemy, że inni ludzie zwracają na nas uwagę lub kiedy znajdujemy się w sytuacji dużej stymulacji (wzburzony tłum, hałas), która rozprasza uwagę. Ograniczenie samoświadomości następuje również po użyciu środków odurzających (alkohol, narkotyki), które utrudniają adekwatną ocenę sytuacji i możliwość jej kontrolowania.

3. Spostrzeganie społeczne

Spostrzeganie społeczne jest to proces polegający na odbieraniu i przetwarzaniu informacji, jakie otrzymujemy obserwując zachowania innych ludzi [19]. W procesie tym istotne znaczenie mają komunikaty niewerbalne, które inni ludzie, zazwyczaj nieświadomie, wysyłają (a my je rejestrujemy) oraz schematy, które włączają się podczas przetwarzania i integrowania informacji. Efektem finalnym procesu spostrzegania społecznego jest subiektywna wiedza o danych osobach lub grupach osób, wyrażająca się w określonej postawie wobec nich.

Wchodząc w kontakty z innymi ludźmi tworzymy pewne teorie na ich temat. Już przy pierwszym spotkaniu mamy swoje hipotezy co do tego, jacy są. Wербalizujemy te spostrzeżenia mówiąc o pierwszym wrażeniu, jakie na nas wywarli. Jednych odbieramy jako godnych zaufania, sympatycznych, inni budzą nieufność czy antypatię. Nie mamy też większych problemów w rozpoznaniu, czy nasze uczucia są odwzajemniane, innymi słowy czy jest to np. wzajemna niechęć czy wzajemna sympatia. Jak to się dzieje, że mając niewiele informacji o danym człowieku, mamy swoje teorie na jego temat i mniej lub bardziej określone postawy? Odpowiedź na to pytanie nie jest trudna. Fundamentalne znaczenie bowiem w spostrzeganiu społecznym mają komunikaty niewerbalne, które zupełnie nieświadomie odbieramy i przetwarzamy. Poza tym, w toku socjalizacji kształtują się w naszych

umysłach schematy dotyczące spostrzegania innych, czyli tzw. ukryte teorie osobowości.

Komunikacja niewerbalna

Komunikacja interpersonalna przebiega dwoma kanałami: werbalnym i niewerbalnym. Podczas komunikowania się z innymi na ogół zwracamy uwagę na to, co mówimy. Staramy się, aby nasze komunikaty były jasne i zrozumiałe, uważamy, aby kogoś nie urazić (chyba że taką mamy intencję). W interakcjach szczególnie dla nas ważnych wprowadzamy coś w rodzaju autocenzury. Dbamy o to, by wywrzeć korzystne wrażenie. Czy z równą dbałością zwracamy uwagę na mowę naszego ciała? Odpowiedź na to pytanie jest negatywna i to z dwóch powodów. Po pierwsze, nie do końca zdajemy sobie sprawę z tego, jakie komunikaty wysyła nasze ciało; po drugie, bardzo trudno je kontrolować, bowiem są odzwierciedleniem osobowości człowieka. Osoba z niską samooceną może udawać pewną siebie, może opowiadać o swoich sukcesach, przekonywać innych, że ma poczucie własnej wartości, ale na poziomie niewerbalnym przekaz będzie zupełnie inny. Trudno jest kontrolować mowę ciała również z tego powodu, że jest to potężny kanał informacyjny. Okazuje się, że aż 80% komunikatów przekazujemy za pomocą tzw. mowy ciała, natomiast tylko 20% słowami.

Analizując komunikaty niewerbalne można je zebrać w następujące grupy: wygląd zewnętrzny, postawa ciała, mimika, gestykulacja, kontakt wzrokowy, dystans fizyczny, zachowania przestrzenne oraz niewerbalne wskaźniki mowy.

Wygląd zewnętrzny. Na wygląd zewnętrzny składa się przede wszystkim strój, budowa ciała oraz cechy lub symptomy szczególne. Sposób, w jaki się ubieramy może świadczyć o statusie społecznym, materialnym, o przynależności do określonej grupy zawodowej lub subkultury. Budowa ciała z kolei daje pewne informacje o stylu życia

(aktywny, bierny). Istotnym źródłem informacji są poza tym cechy szczególne, które stanowią pewne odstępstwo od normy i tym samym mogą być przyczyną negatywnej stygmatyzacji (np. nadmierna otyłość, brak kończyny, szpecące znamiona lub tatuaże, znaczne zaburzenie proporcji ciała itp.). Szczególne symptomy z kolei to różnego rodzaju nietypowe objawy, jak np. drżenie rąk, wzmożony dermatografizm, nadmierna potliwość, częste czerwienienie się czy blednięcie, które mogą sygnalizować wysoki poziom pobudzenia.

Postawa ciała przekazuje informacje o stosunku człowieka do samego siebie i wobec innych oraz odzwierciedla relacje interpersonalne. Sylwetka wyprostowana z lekko uniesioną głową, jest charakterystyczna dla osób z poczuciem sukcesu, posiadających pozytywną samoocenę, przygarbiona natomiast, z opuszczoną głową, wiąże się z brakiem pewności siebie lub przygnębieniem (chyba że istnieje przyczyna organiczna).

Mimika. Komunikatywność ludzkiej twarzy była przedmiotem badań już w XIX wieku. Zainteresował się nią K. Darwin i jego obserwacje potwierdziły uniwersalność emocji przejawianych w wyrazie mimicznym. Okazuje się, że wszyscy ludzie prezentują takie same wzorce mimiczne, niezależnie od kultury, w której żyją i co ważne – potrafią je adekwatnie odkodować. Mimika jako wyraz przeżywanych emocji pojawia się nawet u osób niewidomych od urodzenia. Najłatwiej zidentyfikować wyraz mimiczny emocji podstawowych, takich jak radość, smutek, złość, wstręt, strach, zaskoczenie.

Gestykulacja towarzyszy głównie komunikatom werbalnym. M. Argyle [20] wyróżnia cztery rodzaje gestów: emblematy, regulatory, ilustratory i adaptory (tzw. gesty autystyczne). Emblematy to gesty, które można zastąpić jednym słowem, lub wyrażeniem, np. OK (gest polegający na zrobieniu kółka palcem wskazującym i kciukiem). Są one uwarunkowane kulturowo, czyli ten sam gest w różnych społecznościach często oznacza coś zupełnie innego. Regulatory natomiast

to ruchy rąk, które towarzyszą mowie i są z nią zsynchronizowane (trudno jest np. szybko mówić i wolno gestykulować). Ilustratory z kolei pokazują kształty, wielkość, wysokość itp. Adaptory (inaczej gesty autystyczne) są to drobne ruchy, takie jak kiwanie się, bębnienie palcami po stole, zakrywanie twarzy czy drapanie po głowie, pojawiające się w sytuacji wzmożonego pobudzenia. Pobudzenie to może mieć różne pochodzenie. Często wynika z zakłopotania, niepokoju, podekscytowania lub też wzbudzonej motywacji do działania itp.

Ludzie różnią się między sobą w odniesieniu do częstości i intensywności wykonywanych gestów. Jest to uwarunkowane głównie typem temperamentu, poziomem ekstrawersji oraz aktualnym stanem emocjonalnym. Mniejsza lub większa skłonność do gestykulacji świadczy o niektórych cechach osobowości. Duża ilość ilustratorów i regulatorów występuje w repertuarze zachowań sangwiników i charakteryzuje osoby z wysokim poziomem ekstrawersji.

Kontakt wzrokowy jest istotnym moderatorem interakcji interpersonalnych. Generalnie lubimy rozmawiać z osobami, które na nas patrzą, ponieważ świadczy to o ich zainteresowaniu i zaangażowaniu w interakcję. Uciekanie wzrokiem najczęściej wynika z niepewności, nieśmiałości lub chęci wycofania się z kontaktu.

Dystans społeczny. Komunikując się z innymi ludźmi stajemy wobec nich w określonej odległości. Zazwyczaj nie zdajemy sobie sprawy z tego, dlaczego wobec pewnych osób zachowujemy większy, a wobec innych zdecydowanie mniejszy dystans fizyczny. Jak wskazują obserwacje i liczne badania, decyduje o tym głównie stopień znajomości i zażyłości oraz charakter relacji między ludźmi. W literaturze przedmiotu wyróżnia się cztery strefy dystansu: intymną, osobistą, społeczną i publiczną [20]. Strefa intymna znajduje się jak najbliżej naszego ciała, w tej odległości możliwy jest dotyk, przytulanie się. Do tej strefy zapraszane są tylko najbliższe osoby (partnerzy, rodzice, dzieci, przyjaciele). Obszar osobisty można określić jako odległość na wyciągnięcie ręki,

co gwarantuje optymalny kontakt wzrokowy. W ten sposób komunikujemy się z osobami zaprzyjaźnionymi, zaufanymi i znajomymi, z którymi mamy dobry kontakt.

Strefa społeczna z kolei to obszar zaczynający się zdecydowanie poza zasięgiem wyciągniętej ręki. Jest to odległość, którą utrzymujemy wobec nieznajomych. Z jednej strony umożliwia nam swobodną wymianę informacji i obserwowanie siebie nawzajem, z drugiej zaś w znaczącym stopniu gwarantuje bezpieczeństwo (np. możliwość ucieczki w razie ataku). Dystans ten utrzymujemy ponadto w relacjach zależnościowych (np. przełożony – podwładny, wykładowca – student). Strefa publiczna natomiast oznacza największą odległość, jaką w danych warunkach możemy zachować wobec osób nieznajomych w pociągach, restauracjach, środkach komunikacji masowej itd.

Obserwując zachowania ludzi można zauważyć różnice indywidualne, jeżeli chodzi o preferowaną w kontaktach interpersonalnych odległość. Niedopasowanie w tym zakresie zazwyczaj wpływa negatywnie na emocje doświadczane w kontakcie i w związku z tym na wzajemne relacje. Zbyt mała odległość może powodować dyskomfort wynikający z poczucia zagrożenia, zbyt duża natomiast utrudnia komunikację i nawiązanie bliższych relacji. Naruszenie strefy dystansu wywołuje negatywne reakcje oraz szereg zmian wegetatywnych, charakterystycznych dla reakcji stresowej. Taka intruzja na cudze terytorium może pojawić się w kontakcie agresywnym lub sytuacjach wymuszonej bliskości (w windach, zatłoczonych miejscach użyteczności publicznej).

Zachowania przestrzenne to m.in. sposób, w jaki korzystamy z terytorium, w którym się znajdujemy. Istotne znaczenie w interakcjach społecznych ma np. miejsce, jakie zajmujemy w przestrzeni: czy w pierwszym, czy ostatnim rzędzie, przodem czy bokiem do rozmówcy. Świadczy to zarówno o postawie wobec samego siebie (np. samoakceptacja czy deprecjacja), jak również o postawie wobec uczestników interakcji (np. szacunek lub lekceważenie). Wzajemne usytuowanie w przestrzeni

odzwierciedla ponadto charakter i cel interakcji. Nie bez powodu w sytuacji konfrontacji (przesłuchanie, kłótnia, dyskusja, psychoterapia) osoby zajmują miejsca naprzeciwko siebie. Ważne jest bowiem uważne obserwowanie zachowania przeciwnika, partnera czy pacjenta. Kiedy realizujemy wspólny cel (pisanie referatu, ocenianie ludzi lub zdarzeń), siadamy zazwyczaj obok siebie. W tym kontekście kontakt wzrokowy i obserwowanie wzajemnych reakcji nie jest istotne. Ważna jest koncentracja na zadaniu, czyli czynnikach lub bodźcach zewnętrznych. Siedzenie po przekątnej (ale tuż obok siebie) jest z kolei charakterystyczne w relacjach przyjacielskich. Takie usytuowanie w przestrzeni sprzyja bowiem utrzymywaniu kontaktu wzrokowego w sytuacji wymiany doświadczeń, relacjonowania przeżyć oraz obserwowaniu sytuacji zewnętrznej, bodźczącej do wyrażania opinii.

Paralingwistyczne wskaźniki mowy są to wszelkie niewerbalne komunikaty pojawiające się podczas wypowiedzi, np.: ton głosu, barwa, tempo i płynność mówienia. Świadczą one głównie o przeżywanych emocjach i poziomie pobudzenia. Dzięki paralingwistycznym wskaźnikom mowy jesteśmy w stanie odczytać emocje i nastrój osoby, nawet gdy posługuje się językiem, którego nie znamy.

Ukryte teorie osobowości

Wg E. Aronsona [19] ukryte teorie osobowości to schematy, które ludzie stosują, by pogrupować różne rodzaje cech osobowości. Są to własne przekonania na temat tego, jakie cechy ze sobą współwystępują. Teorie te mają na celu wypełnić luki w wiedzy na temat innych. Na bazie nawet niewielkiej ilości informacji o danej osobie tworzymy pewne wyobrażenia na jej temat. Przypisujemy jej pewne cechy. Jeżeli ktoś jest np. piękny, to nasza ukryta teoria osobowości podpowiada nam, że jest na pewno zarozumiały jeżeli jest rozrzutny, to automatycznie przypisujemy mu cechę: nieodpowiedzialny. Schematy bardzo upraszczają spostrzeganie innych ludzi, ale z drugiej strony

oszczędzają nasz czas i energię potrzebne na dokładne poznanie człowieka.

Spostrzeganie społeczne polega nie tylko na przypisywaniu innym ludziom pewnych cech, ale również na wyjaśnianiu przyczyn ich zachowań. Często zadajemy sobie pytanie – np.: „Dlaczego moje dziecko kłamie”?, „Dlaczego Małysz tym razem zajął w skokach trzynaste miejsce”?, „Dlaczego w ostatnich wyborach wygrał PiS”? Odpowiedzi może być wiele i każda z nich niesie określone konsekwencje. Jeżeli rodzic stwierdzi, że jego dziecko kłamie, bo jest złe i chce nim manipulować, to podejmie zupełnie inne kroki wychowawcze niż wtedy, gdy stwierdzi, że robi to, bo ma zbyt mało swobody i jest za bardzo kontrolowane. W pierwszym przypadku zapewne zastosuje kary, w drugim natomiast zaproponuje dziecku rozmowę i zweryfikuje swoje metody wychowawcze. Oczywiście nasze wnioski o przyczynach zdarzeń i zachowań ludzi, czyli tzw. teorie atrybucji, często są naiwne, oparte na schematach poznawczych oraz mają niewielką trafność, a sprowadzają się głównie do analizowania intencji i przyczyn.

Większość zachowań ludzkich jest intencjonalna, czyli zamierzona, podejmowana świadomie z oczekiwaniem konkretnego rezultatu. Inaczej postrzegane i oceniane będzie w tym kontekście dziecko, które wybiło szybę, żeby zemścić się na nielubianej sąsiadce, a inaczej, kiedy sądzimy, że zrobiło to przez przypadek, grając w piłkę. Chcąc wyjaśnić z kolei przyczyny zachowań innych ludzi zastanawiamy się, czy efekt ich działań wynika ze zdolności, które posiadają lub cech wewnętrznych, czy też z oddziaływań zewnętrznych, np. zbiegu okoliczności. O studentcie, który zdał trudny egzamin na piątkę możemy więc powiedzieć, że miał szczęście, bo trafił na łatwe pytania lub że jest zdolny albo też, że po prostu dobrze się przygotował. Możemy więc powoływać się na przyczyny środowiskowe lub osobowe. F. Heider [19] wśród przyczyn osobowych wymienia: intencje (chcę), zdolności (potrafię) oraz motywację (usiłuję). Przyczyny środowiskowe natomiast to obiektywne,

sprzyjające lub niesprzyjające okoliczności zewnętrzne. W swoich badaniach wykazał, że ludzie wyjaśniając ludzkie zachowania niedoceniamy roli sytuacji zewnętrznej. Zjawisko to określa się w psychologii społecznej jako *podstawowy błąd atrybucji* [19]. Aktorzy w wywiadach często narzekają, że widzowie spostrzegają ich przez pryzmat ról, które grają, przypisując im cechy odgrywanych postaci. Tymczasem to, jak prezentują się przed widownią, wynika głównie ze scenariusza, czyli czynników zewnętrznych. Są w pewien sposób zaszufladkowani.

W literaturze przedmiotu opisane jest również zjawisko tzw. *egotyizmu atrybucyjnego*, polegające na tym, że wyjaśniając konsekwencje własnych zachowań, zwiększamy ich pozytywne, a zmniejszamy negatywne konsekwencje dla samooceny. Przykładem może być przypisywanie własnych sukcesów cechom wewnętrznym, a niepowodzeń czynnikom wewnętrznym, np. „Skoczyłem dobrze, bo dużo trenowałem”, „Nie udał mi się ten skok, bo był silny wiatr boczny”. Powszechnie znane jest powiedzenie: „Sukces ma wielu ojców, a porażka jest sierotą”. Egotyzm atrybucyjny jest zjawiskiem powszechnym, spełnia bowiem bardzo ważną funkcję, mianowicie: pozwala zachować pozytywną samoocenę. Uświadomienie sobie bowiem, że odniesiony sukces jest tylko wynikiem przypadku lub że poniesiona porażka wynika z braku inteligencji albo umiejętności, stanowi poważne zagrożenie dla poczucie własnej wartości, a tym samym stwarza poważny dyskomfort.

Nieco podobnym zjawiskiem do egotyizmu atrybucyjnego jest *egocentryzm atrybucyjny*. Polega on na tym, że oceniając konsekwencje wspólnie wykonywanej pracy, sobie przypisujemy większą odpowiedzialność niż wynikałoby to z obiektywnych obserwacji osób z zewnątrz. Według Ross i Sicoły egocentryzm atrybucyjny wynika z faktu, że mamy dobry dostęp do informacji o własnym wkładzie w działanie (wiem, ile czasu i energii mi to zajęło), natomiast nie wiemy, na ile zaangażowani byli inni członkowie grupy. Następnym wyjaśnieniem

tego zjawiska może być tzw. wybiórcze kodowanie informacji, polegające na tym, że lepiej zapamiętujemy własne działania niż działania innych (pamiętam, ile razy w tym tygodniu wynosiłam śmieci, ale nie liczyłam, ile razy robił to mój partner). Egocentryzm atrybucyjny można również wyjaśnić odwołując się do czynników motywacyjnych. Przekonanie o tym, że jesteśmy bardziej odpowiedzialni za efekt wspólnego działania daje poczucie sprawstwa i kompetencji, a to z kolei pozytywnie wpływa na samoocenę.

Następny błąd zniekształcający spostrzeganie społeczne wynika z przeceniania częstości własnych zachowań i cech. Z licznych badań wynika bowiem, że mamy skłonność do przeszacowywania powszechności własnych poglądów czy postaw („większość ludzi myśli i postępuje tak, jak ja”). Zjawisko to opisane jest w literaturze przedmiotu jako *efekt fałszywej powszechności* [7] i można je wytłumaczyć brakiem dostępu do informacji przeciwstawnych. Przebywamy bowiem z ludźmi o podobnych zainteresowaniach i światopoglądzie, mającymi podobną hierarchię wartości, co znacznie ogranicza perspektywę spostrzegania świata społecznego. Inne wyjaśnienie to wyrazistość i dostępność percepcyjna własnych przekonań i zachowań. Lepszy bowiem mamy dostęp do argumentów potwierdzających własne postawy i przekonania niż do kontrargumentów, które mogą spowodować tzw. dysonans poznawczy. Ponadto, jeżeli uważamy coś za prawdziwe i słuszne, wydaje nam się, że będzie to tak samo słuszne i prawdziwe dla innych ludzi.

4. Postawy społeczne

Żyjąc i działając w otaczającym świecie spostrzegamy wiele obiektów społecznych (inni ludzie) i niespołecznych (przedmioty, zjawiska itd.). Rzadko kiedy pozostajemy wobec nich obojętni.

Zazwyczaj wyrabiamy sobie o nich mniej lub bardziej konkretną opinię, wykazujemy określone nastawienia, odczuwamy określone emocje i zachowujemy się w pewien sposób. Im większą wiedzę dysponujemy na ich temat, tym te nastawienia są bardziej jednoznaczne i trwałe. Możemy kogoś lubić, nienawidzić bądź zachować stosunek neutralny. Wobec pewnych kwestii jesteśmy „za”, wobec innych „przeciw”. Nasze opinie i idące za nimi emocje wynikają nie tylko z osobistych doświadczeń i przekonań, ale również z przekazów, które otrzymujemy od innych ludzi, a szczególnie osób znaczących, takich jak np. rodzice, autorytety, grupy odniesienia. Te wpływy, jak i doświadczenia indywidualne, mogą tłumaczyć nasze postawy, uprzedzenia i stereotypy, z których niejednokrotnie nie zdajemy sobie sprawy.

Zagadnienie postaw budzi zainteresowanie nie tylko psychologów, ale i socjologów. Zgodnie z podejściem socjologicznym postawa to określony, względnie stały stosunek emocjonalny lub oceniający do przedmiotu, lub dyspozycja do występowania takiego stosunku, wyrażająca się w kategoriach pozytywnych, negatywnych lub neutralnych [21]. Innymi słowy, postawa ma swój znak, jest stopniowalna, dotyczy kogoś lub czegoś (przedmiot postawy) i występuje u określonej osoby (nosiciel postawy).

Bardzo prostą i lakoniczną definicję proponują psychologowie amerykańscy. Postawa to według nich trwała ocena – pozytywna lub negatywna – ludzi, obiektów i pojęć [19]. Trwałość w tym rozumieniu pojęcia oznacza, że postawy często utrzymują się przez dłuższy czas i są zazwyczaj trudne do zmiany.

B. Wojciszke [22] rozumie postawy jako względnie stałą skłonność do pozytywnego lub negatywnego ustosunkowywania się człowieka do obiektu postawy (czyli osoby, przedmiotu, zdarzenia, idei).

Znany psycholog społeczny – S. Mika – [21] definiuje to pojęcie nawiązując do teorii poznawczych w psychologii. Postawa, według niego, to względnie trwała struktura (lub dyspozycja do pojawiania się

takiej struktury) procesów poznawczych, emocjonalnych i tendencji do zachowań, w której wyraża się określony stosunek wobec danego przedmiotu. W definicji tej należy zwrócić uwagę na trzy zasadnicze komponenty postaw: komponent poznawczy, emocjonalny i behawioralny.

Komponent poznawczy zawiera wiedzę i przekonania na temat obiektu postawy. Informacje te mogą pochodzić z własnych spostrzeżeń lub innych źródeł, np. relacji innych, lub samego obiektu postawy (oczywiście wtedy, gdy jest to inny człowiek), przekazów kulturowych, ewentualnie mediów. Dysponując określonymi informacjami, np. na temat dopingu w sporcie, możemy wykazać się jakąś postawą, a czy będzie ona pozytywna, czy negatywna, decydują głównie nasze przekonania na temat jej pozytywnych bądź negatywnych skutków społecznych czy też moralnych. Rzadko kiedy dysponujemy wyłącznie jednostronnymi informacjami, zazwyczaj zapoznajemy się z argumentami „za” i „przeciw”. Jeżeli będzie istniała względna równowaga między nimi, wstępna postawa może być mało trwała, a co za tym idzie, podatna na zmianę pod wpływem nacisków zewnętrznych. Zazwyczaj jednak postawy są na te naciski odporne. Dążąc bowiem do zgodności poznawczej zupełnie nieświadomie uruchamiamy mechanizm selekcjonowania bodźców i tendencyjnego przetwarzania informacji w taki sposób, aby potwierdzały daną postawę. Dzięki temu palacz może nie odczuwać lęku o swoje zdrowie, nie dopuszcza bowiem do świadomości informacji wskazujących na związek między paleniem a rakiem płuc. Maturzysta, który oblał egzamin dojrzałości, zachowuje dobre samopoczucie, przekonując samego siebie, że dzięki temu utrwali sobie wiedzę. Zniekształcenia dotyczące poznawczego komponentu postawy związane są również ze zdolnością człowieka do takiego interpretowania zdarzeń i wiadomości, aby nie zagrażały jego postawom.

Komponent emocjonalny zawiera emocje, które odczuwamy w związku z obiektem postawy. Mają one określony znak, modalność i natężenie.

Przedmiot postawy może budzić zachwyty lub po prostu się podobać, może wywoływać niechęć lub budzić nienawiść. Zdecydowanie rzadziej spotykamy się z sytuacją, kiedy przedmiot postawy nie budzi żadnych emocji. Niektórzy psychologowie określają taką sytuację jako występowanie postawy neutralnej. Inni z kolei, np. S. Nowak, [21] podkreślają, że postaw neutralnych nie ma. Aby jakiegokolwiek nastawienie nazwać postawą, musi ono zawierać komponent emocjonalny.

Komponent behawioralny dotyczy naszych zachowań związanych z przedmiotem postawy. Jeżeli mamy pozytywny stosunek do kogoś, staramy się utrzymywać z nim kontakt, jeżeli kogoś nie lubimy, unikamy go. Pozytywna postawa wobec filmów P. Almodóvara motywuje do oglądania jego twórczości, czytania wywiadów z nim itp., negatywna postawa wobec punków powoduje unikanie kontaktu z nimi. Czasami działania zgodne z postawą mogą doprowadzać do zachowań skrajnych, destrukcyjnych. Ilustracją tego może być polewanie farbą (przez zagorzałych przeciwników zabijania zwierząt) kobiet noszących prawdziwe futra.

Nie zawsze jednak zachowania są zgodne z postawą. Czasami bywa, że ludzie nie zwracają uwagi na to, że ktoś w ich towarzystwie pali, mimo że mają negatywny stosunek do palenia, urządzają wystawną kolację dla kogoś, kogo nie lubią, publicznie krytykują seriale, mimo że w zaciszu domowego ogniska uwielbiają je oglądać. A. W. Wicker [21] wyodrębnił dwie grupy czynników, które tłumaczą ten brak spójności. Pierwsza to przyczyny wynikające z osobowości nosiciela postawy, druga to uwarunkowania sytuacyjne.

Wśród czynników osobowościowych można wyróżnić:

- inne postawy sprzeczne z daną postawą. Ktoś może nie lubić nowoczesnego malarstwa, ale ma pozytywny stosunek do akcji charytatywnych i kupuje kubistyczny obraz;
- motywy sprzeczne z daną postawą. Zaproszenie nie lubianego szefa na rodzinną kolację jest sprzeczne z postawą wobec niego, ale może się opłacić, w związku z planowanymi awansami;

- brak umiejętności werbalnych, powodujący że nie potrafimy w sposób jasny przedstawić swoich faktycznych postaw. Ten czynnik zaproponowany przez A. W. Wickera sprowadza się raczej do braku asertywności niż do umiejętności werbalnych. Przykładem może być przeciwnik picia alkoholu w pracy, który wypija toast (i nie tylko) za zdrowie solenizanta, ponieważ nie potrafi odmówić.

Najważniejsze czynniki sytuacyjne, które powodują, że zachowujemy się niezgodnie z postawami, to:

- obecność innych, zazwyczaj znaczących osób. Sytuacja taka może powodować, że powstrzymujemy się przed wypowiedzeniem własnych, zgodnych z postawą opinii;
- przepisy dotyczące ról. Student może mieć negatywną postawę wobec wykładowcy, ale zdaje sobie sprawę z tego, że nie może go krytykować otwarcie;
- zmiany w poziomie ogólności postawy. Przykładem może być dyrektor, który ma negatywną postawę wobec zatrudniania na wysokich stanowiskach kobiet, a mimo to wybiera na swojego zastępcę osobę płci żeńskiej, ponieważ nie tylko spełnia wszystkie wymagane kryteria, ale okazuje się bardziej kompetentna, kreatywna i dyspozycyjna niż kontrkandydujący mężczyźni;
- przewidywanie konsekwencji zdarzeń. W każdej kulturze pewne zachowania są nagradzane, inne karane. W związku z tym można się spodziewać, że nauczycielka pracująca w szkole integracyjnej powstrzyma się przed zaprezentowaniem swojego stanowiska, odmiennego wobec polityki szkoły;
- występowanie pewnych nieprzewidzianych zdarzeń zewnętrznych, które powodują, że nie możemy własnej postawy ujawnić. Wyobraźmy sobie pracownika negatywnie oceniającego pracę

nowego dyrektora, który dowiaduje się, że firma otrzymała pieniądze z Unii Europejskiej na realizację projektu, którego będzie kierownikiem.

Psychologowie opisują postawy w różnych wymiarach. Najważniejsze z nich, wymieniane w literaturze, to:

- znak, który wynika z emocji przeżywanych w związku z określonym przedmiotem. Możemy mówić więc o postawach pozytywnych (lubię, podoba mi się, uwielbiam) lub negatywnych (nie podoba mi się, nienawidzę, denerwuje mnie);
- siła, której wskaźnikiem jest nie tylko to, jak mocne przeżywamy emocje, ale również ilość negatywnych i pozytywnych sądów na temat obiektu postawy i zachowań z nią zgodnych;
- treść dotycząca tego, co lub kto jest przedmiotem postawy;
- zakres, czyli liczba obiektów, na jaką postawa się rozciąga;
- zwartość, którą wyznacza zgodność między wymienionymi wyżej komponentami.

5. Uprzedzenia, stereotypy i dyskryminacja

Uprzedzenie jest to wroga lub negatywna postawa dotycząca wyróżniającej się grupy ludzi, oparta wyłącznie na ich przynależności do niej [19]. J. Strelau [23] definiuje uprzedzenia jako aprioryczną, z góry powziętą niechęć do innych tylko dlatego, że należą do jakiejś wyodrębnionej grupy społecznej. Niechęć ta przejawia się na kilka sposobów: jako uprzedzenia awersyjne, dominatywne i wewnętrznie sprzeczne.

Uprzedzenia awersyjne pojawiają się szczególnie wobec osób bądź grup, które spostrzegane są jako silne oraz zagrażające. Często przypisuje im się ukryte intencje, nadprzyrodzone właściwości czy organizowanie spisków. Zwykle budzą lęk, wstręt bądź nienawiść

i motywują do ucieczki lub unikania, rzadko prowadzą do zachowań agresywnych. Często takie postawy przejawiano wobec znachorek, którym przypisywano zdolności do wywoływania nieprzewidzianych zdarzeń. Współcześnie komponent awersyjny można znaleźć w uprzedzeniach wobec chorych na AIDS.

Uprzedzenia nominatywne z kolei wynikają z przekonania o wyższości i ważności własnej grupy nad inną, lub innymi. Przedstawiciele grupy dotkniętej uprzedzeniem spostrzegani są jako gorsi, słabsi, w związku z czym nie stanowią zagrożenia i często traktowani są jako kozły ofiarne. Mogą być obiektem ataku przybierającego niejednokrotnie postać mobbingu (szykanowanie, znęcanie się), bez obawy przed odwetem. Przykładem może być traktowanie mniejszości narodowych.

Uprzedzenia wewnętrznie sprzeczne wynikają z ambiwalentnych uczuć wobec danej grupy społecznej, która z jednej strony budzi podziw ze względu na swoje atuty czy zasoby, a z drugiej wywołuje zazdrość, niechęć, antypatię. Takie postawy niejednokrotnie przejawiają niektóre kobiety wobec atrakcyjnych i sławnych aktorek, modelek czy piosenek lub osoby o przeciętnym statusie materialnym w stosunku do bogatych. Zachowania wynikające z tego typu uprzedzeń najczęściej manifestują się w postaci negatywnych komentarzy, krytyki lub negatywnego prorokowania.

Uprzedzenia bez względu na ich charakter nie zawsze są ujawniane. Główną przyczyną ich ukrywania jest zazwyczaj obawa przed społeczną dezaprobatą lub zakwestionowaniem publicznego wizerunku siebie jako osoby światłej i tolerancyjnej.

Podobnie jak inne postawy, uprzedzenia zawierają komponent emocjonalny, poznawczy i behawioralny.

Komponent emocjonalny zawiera negatywne emocje o różnym nasileniu od niechęci począwszy, na nienawiści skończywszy. To, jakie emocje odczuwamy w związku z przedstawicielami grup, wobec

których mamy uprzedzenia, zależy oczywiście od przekonań na ich temat, zawartych w komponencie poznawczym, zawierającym dość specyficzną i bardzo uproszczoną wiedzę na temat obiektu postawy. Wiedza ta sprowadza się głównie do stereotypów.

Stereotyp określany jest jako generalizacja odnosząca się do grupy, w ramach której identyczne charakterystyki zostają przypisane wszystkim jej członkom, niezależnie od rzeczywistych różnic między nimi [19].

Oznacza to, że wszystkim osobom należącym do grup, wyróżniających się pod jakimś względem, przypisuje się te same, określone cechy, bez uwzględnienia różnic indywidualnych. Stereotypy mogą dotyczyć płci, wykonywanego zawodu, koloru skóry (albo włosów), narodowości, miejsca zamieszkania itp. Stereotypy powodują, że nasze spostrzeganie innych ludzi jest uproszczone, zazwyczaj nieadekwatne i często wręcz obraźliwe. Wiedzą o tym Żydzi, blondynki, policjanci i teściowe, słyszący dowcipy na własny temat. Szczegółnej stereotypizacji podlega rola związana z płcią. Kobiety spostrzegane są zwykle jako mniej inteligentne i kompetentne niż mężczyźni, a tymczasem liczne badania wskazują na to, że nie ma istotnych statystycznie różnic między obiema płciami, jeżeli chodzi o te (i inne) cechy. Stereotypy charakteryzują się dużą trwałością i trudno je zmienić, aczkolwiek mogą podlegać pewnej ewolucji, jednak jest to proces powolny, wymagający czasu.

Komponent behawioralny zawiera konkretne działania i zachowania wynikające ze stereotypowych przekonań i związanych z nimi negatywnych emocji. Zachowania te mają charakter dyskryminacyjny i zazwyczaj sprowadzają się do niesprawiedliwego traktowania, krzywdzenia, a nawet do stosowania przemocy wobec przedstawicieli grupy objętej stereotypizacją [19]. T. D. Wilson i R. M. Akert [19] przeprowadzili w szpitalu psychiatrycznym badania, mające na celu porównanie sposobu traktowania przez personel pacjentów czarno-

skórych i białoskórych. Rejestrowano metody, jakie stosowano wobec pacjentów w przypadku ich agresywnych zachowań. Rezultaty wykazały, że wobec czarnoskórych zdecydowanie częściej stosowano środki uspokajające i krępowanie kaftanem bezpieczeństwa niż wobec pacjentów białoskórych. Jest to dowód na to, że rzeczywiście uprzedzenia wobec pewnych grup przekładają się na zachowania dyskryminacyjne.

Geneza uprzedzeń

Uprzedzenia mogą być wynikiem własnych doświadczeń, jednak zazwyczaj uwarunkowane są kulturowo. Podstawą ich powstawania jest spostrzeżenie różnicy między ludźmi, będącej podstawą kategoryzacji: „my” – „oni”, np. „my brunetki – one blondynki”, „my biali – oni czarni”. W tym kontekście dochodzi do wyodrębnienia grupy własnej, z którą jednostka się identyfikuje, i obcej, od której się dystansuje. Identyfikacja z własną grupą prowadzi do stronniczego traktowania jej przedstawicieli, polegającego na ich faworyzowaniu, przypisywaniu im pozytywnych cech, z uwzględnieniem różnic indywidualnych między nimi. Grupa obca stanowi natomiast swoisty konglomerat, w którym nie ma miejsca na różnice indywidualne, ponieważ dominuje przekonanie, że wszyscy są tacy sami.

Pierwotną przyczyną kategoryzacji „my” – „oni” jest często konflikt interesów, dotyczący dostępu do pewnych dóbr (ziemia, pieniądze) czy zasobów (umiejętności) i przywilejów (władza, koneksje) oraz rywalizacja ekonomiczna. Teoria rzeczywistego konfliktu [19] mówi o tym, że kiedy dostęp do zasobów jest ograniczony, powstaje konflikt między pewnymi grupami, co sprzyja uprzedzeniom i stereotypom. W XVII i XIX wieku grupą dotkniętą uprzedzeniami (nie tylko w Polsce) byli Żydzi. Negatywny stosunek do nich wynikał właśnie z konfliktu interesów. Religia katolicka zabraniała bowiem zajmowania się lichwą (czyli pożyczaniem pieniędzy pod zastaw lub na procent) i tę właśnie niszę na rynku wypełnili Żydzi, coraz bardziej bogacąc się i budząc

zazdrość. Z podobnymi uprzedzeniami często spotykają się Polacy pracujący za granicą (np. w Wielkiej Brytanii), którzy zgadzają się pracować za niskie wynagrodzenie, w związku z czym są konkurencyjni dla Brytyjczyków i spostrzegani przez nich jako ci, którzy odbierają im miejsca pracy.

Występowanie uprzedzeń (głównie nominatywnych) można również wyjaśnić odwołując się do koncepcji frustracji i agresji. Frustracja jest dyskomfortowym stanem wewnętrznym, powstałym wskutek zablokowania dążeń. Najczęściej prowadzi ona do zachowań agresywnych. Nie zawsze jednak możliwe jest skierowanie agresji bezpośrednio na obiekt będący przyczyną frustracji, w związku z tym często ulega ona przemieszczeniu na obiekty niewinne. Zjawisko to było widoczne w Niemczech, podczas kryzysu w latach trzydziestych XX wieku. Bieda, bezrobocie i inflacja spowodowały duże niezadowolenie społeczne. Kiedy naziści doszli do władzy postarali się, aby agresję obywateli, wynikającą z frustracji, skierować na Żydów, którzy w żadnym stopniu nie byli odpowiedzialni za kryzys, ale mimowolnie stali się kozłami ofiarnymi, spotykając się z prześladowaniami i dyskryminacją

Teoria frustracja – agresja może również wyjaśnić zjawisko fali w wojsku, polegające na prześladowaniu młodych rekrutów.

Inną przyczyną uprzedzeń jest konformizm wobec standardów normatywnych. W każdej grupie obowiązują określone normy i ich nieprzestrzeganie jest karane. Ludziom z reguły zależy na akceptacji innych, więc, aby nie być wykluczonym z grupy albo by zajmować w niej korzystną pozycję, normy te akceptują bądź wręcz internalizują i zachowują się zgodnie z nimi. Jeżeli więc jedną z ważnych norm w danej grupie jest prześladowanie mniejszości narodowych, należy się spodziewać, że każdy z jego członków w mniejszym lub większym stopniu będzie prezentował zachowania dyskryminacyjne.

H. Tajfel [19], wyjaśniając genezę uprzedzeń, podkreśla rolę społecznej kategoryzacji polegającej na tym, że wskazywanie i eksponowanie jakichkolwiek różnic między ludźmi (wiek, rasa, zainteresowania, poziom wykształcenia, stan cywilny, kolor włosów) prowadzi do wyodrębnienia się grup. Przynależność do określonej grupy uruchamia mechanizm faworyzowania „swoich” i deprecjonowania „innych”.

Uprzedzenia możemy ponadto przejmować wraz z przyswajaniem słownictwa. W każdym języku bowiem znajdują się obraźliwe wyrazy albo zwroty o charakterze etnicznym czy rasowym, które mogą wzmacniać bądź transmitować uprzedzenia. Słowa „oszwabić”, „ocyganić” są tego przykładem.

Liczne badania wykazały korelację między skłonnością do uprzedzeń a pewnymi cechami osobowości. Poczucie alienacji, czyli wyobcowania (utrata związku z tym, z czym było się związanym), dodatkowo koreluje z tendencją do uprzedzeń, podobnie jak cynizm i autorytaryzm. Badania R. C. Wagnera [23] wykazały, że bardziej uprzedzeni są do obcych ludzie gorzej wykształceni i o niskim statusie materialnym.

Funkcje stereotypów

Stereotypy funkcjonują w społecznej świadomości i spełniają funkcje, które J. Strelau dzieli na trzy kategorie:

- funkcja egotystyczna, mająca na celu uzasadnienie własnej bezczynności, negatywnego stosunku czy zachowań dyskryminacyjnych wobec osób należących do grupy objętej stereotypizacją i w związku z tym spostrzeganych jako gorszych, leniwych, brudnych, głupszych itp. Porównanie ich z przedstawicielami własnej grupy może być sposobem na polepszenie poczucia własnej wartości;
- funkcja tożsamościowa sprowadza się do poczucia podobieństwa do członków własnej grupy i odrębności w stosunku do osób objętych stereotypizacją;

- funkcja poznawcza polega na tym, że stereotypy wpływają na przetwarzanie informacji o innych. Z jednej strony uzupełniają braki w wiedzy na ich temat, z drugiej redukują jej nadmiar. Dzięki stereotypom nie zadajemy sobie trudu, aby dobrze poznać konkretnego przedstawiciela grupy, wobec której jesteśmy uprzedzeni, ponieważ wystarczy nam wiedza składająca się na stereotyp. Tendencyjność przetwarzania informacji na temat osób objętych stereotypizacją polega m.in. na tym, że lepiej zapamiętujemy fakty potwierdzające stereotyp.

U podstaw stereotypowych przekonań leżą błędne informacje. Może się więc wydawać, że aby przełamać uprzedzenia, wystarczy informację tę zweryfikować prezentując fakty. Tymczasem okazuje się, że nie jest to takie proste. Stereotypowe przekonania, podobnie jak uprzedzenia, są sztywne i mało podatne na zmiany, głównie dlatego, że zwykle są elementem kultury, w której człowiek wyrastał, albo wynikają z określonych przekazów rodzinnych, a poza tym ludzie, dążąc do zgodności poznawczej, najczęściej odrzucają sprzeczne informacje. Jest jeszcze inny czynnik, który powoduje tak dużą odporność stereotypów na zmianę, a mianowicie emocje – główny składnik uprzedzeń i stereotypów. Zmiany są więc trudne, ale nie niemożliwe. W literaturze psychologicznej opisane są różne modele, wyjaśniające w jaki sposób można zmienić stereotypowe przekonania. Pierwszy z nich to model buchalteryjny, zgodnie z którym podawanie informacji niezgodnych ze stereotypem prowadzi do jego modyfikacji. Model przekształceniowy z kolei zakłada, że silna i wyrazista informacja, sprzeczna ze stereotypowym przekonaniem, powoduje radykalną zmianę stereotypu, na zasadzie „wszystko albo nic”. Model wykształcenia stereotypu niższego rzędu natomiast pokazuje, że informacja niezgodna prowadzi do stworzenia stereotypu niższego rzędu, bez konieczności zmieniania początkowego stereotypu. Wyobraźmy sobie, że mężczyźni przekonani o tym, że kobiety są fatalnymi kierowcami

i nie powinny prowadzić samochodu, poznaje młodą prawniczkę, która okazuje się być świetnym kierowcą. Może w związku z tym stworzyć stereotyp niższego rzędu, a mianowicie: „Prawniczki dobrze prowadzą auto” i zachować pierwotne przekonanie, że generalnie kobiety są kiepskimi kierowcami.

Wszystkie wyżej omówione modele podkreślają, że aby osłabić lub zmienić stereotypowe przekonania, niezbędny jest dopływ informacji sprzecznych ze stereotypem. Wyniki badań pokazują, że samo dostarczenie informacji podczas rozmowy, pogadanki, wykładu itp. nie wykazuje dużej skuteczności – zdecydowanie lepsze rezultaty pojawiają się wtedy, kiedy mamy kontakty z przedstawicielami grupy objętej stereotypizacją. Należy podkreślić, że musi to być kontakt dobrowolny. Zniesienie segregacji rasowej w szkołach w Stanach Zjednoczonych, wprowadzenie przedszkoli i szkół integracyjnych nie przyniosło spodziewanych rezultatów w postaci osłabienia uprzedzeń, ponieważ kontakt z osobami objętymi negatywną stereotypizacją był wymuszony.

Znany psycholog G. Allport [19] przeprowadził szereg badań mających na celu określenie, jakie warunki muszą być w kontakcie spełnione, aby osłabić lub zlikwidować uprzedzenia. Wyodrębnił sześć takich warunków:

- wspólny cel, zadanie do wykonania,
- współzależność wynikająca z faktu, że osiągnięcie celu jest możliwe wyłącznie w przypadku wspólnej pracy, czyli współdziałania,
- jednakowy status, co oznacza, że nikt nie jest szefem ani podwładnym. Jeżeli status nie jest jednakowy, mogą włączać się stereotypowe zachowania,
- nieformalny, interpersonalny kontakt,
- możliwość bezpośredniego komunikowania się „każdy z każdym”, aby mieć możliwość zweryfikowania zgodnych ze stereotypem informacji,
- dostęp do społecznych norm równości.

PODSTAWY PSYCHOLOGII ROZWOJOWEJ [24]

Psychologia rozwojowa zajmuje się rozwojem człowieka, rozumianym jako proces przekształcania się zachowań i struktury człowieka w wymiarze całego życia, co oznacza że ten dział psychologii zajmuje się zmianami rozwojowymi zarówno o charakterze progresywnym, jak i regresywnym. B. Harwas-Napierała i J. Trempała wyodrębniają w rozwoju człowieka następujące okresy:

- okres prenatalny (przed narodzinami),
- wczesne dzieciństwo (od narodzin do 3. r.ż.),
- wiek przedszkolny (do 7.r.ż.),
- późne dzieciństwo (od 7.r.ż. do 12. r.ż.),
- adolescencję (od 12. r.ż. do 20. r.ż.),
- wczesną dorosłość (od 20.-23. r.ż. do 35.- 40. r.ż),
- wiek średni (od 55. do 60. r.ż.)
- późną dorosłość(od 60. r.ż.).

Każda faza rozwojowa ma swoje szczególne „zdobycze”. Wiek niemowlęcy i poniemowlęcy to okres dynamicznego rozwoju fizycznego i procesów poznawczych. Dla wieku przedszkolnego charakterystyczne jest doskonalenie czynności samoobsługowych, dzięki którym dziecko z fazy całkowitej zależności od rodziców przechodzi w fazę samodzielności w zakresie poruszania się i samoobsługi. W tym też okresie zdobywa umiejętność komunikacji werbalnej i odpowiedni poziom rozwoju intelektualnego i społecznego, który umożliwia mu rozpoczęcie nauki szkolnej. We wczesnym wieku szkolnym następuje intensywny rozwój intelektualny i społeczny. W okresie adolescencji

natomiast krystalizuje się osobowość, tożsamość i emocjonalna niezależność. Największą zdobyczą wieku dorosłego jest osiągnięcie takiego poziomu rozwoju emocjonalnego, intelektualnego i społecznego, który umożliwi rozpoczęcie aktywności zawodowej i założenie rodziny.

Istotne znaczenie w rozwoju psychospołecznym człowieka mają wg E. H. Eriksona kryzysy rozwojowe, które występują w określonych okresach życia. Pierwszy z nich pojawia się już w wieku niemowlęcym. Jego istotą jest konflikt między ufnością a nieufnością do otoczenia społecznego, a rozwiązaniem zdobycie zaufania do opiekuna. W wieku 2.-3. r.ż. pojawia się kryzys wynikający z kształtującego się poczucia autonomii. Celem rozwojowym w tym przypadku jest osiągnięcie samokontroli i poczucia odrębności. Trzeci kryzys ma miejsce między czwartym a piątym rokiem życia (tzw. wiek zabawy). Wiąże się on z konfliktem między przejawianiem inicjatywy a poczuciem winy. Rozwiązanie kryzysu oznacza ukształtowanie orientacji na cele i inicjatywność w działaniu. Następnym kryzys pojawia się w wieku szkolnym i wynika z poczucia niższości. Celem rozwojowym jest osiągnięcie poczucia własnej kompetencji. Dla wieku adolescencji charakterystyczny jest kryzys tożsamościowy. Na tym etapie rozwoju człowiek odpowiada sobie na pytania: „Kim jestem?”, „Kim będę?”, „Jaka jest moja rola w grupie?”. Kryzys wieku wczesnej dorosłości. (23.-34. r.ż) z kolei wynika z konfliktu między potrzebą intymności a zagrożeniem izolacją. Ważną zdobyczą rozwojową na tym etapie rozwoju psychospołecznego jest osiągnięcie zdolności do miłości bez utraty poczucia własnej tożsamości oraz uzyskania partnerskich relacji w przyjaźni. Kryzys wieku średniego (35.-60. r.ż.) obraca się wokół kreatywności, zainteresowania sobą i stagnacji. Celem rozwojowym tego etapu jest doświadczenie potrzeby opiekowania się i troska o los młodszych. Ostatni kryzys występuje powyżej 65. r.ż. i wiąże się z samoakceptacją, a jego pozytywne rozwiązanie prowadzi do osiągnięcia mądrości życiowej w wyniku pozytywnego bilansu życia.

1. Okres prenatalny i noworodkowy

Wiek prenatalny (przed narodzeniem) obejmuje trzy trymestry, w czasie których następuje stopniowe przekształcanie się zapłodnionej komórki jajowej w dojrzały płód. Okres ten dzieli się na dwie fazy: *embrionalną* (od poczęcia do ósmego tygodnia życia) i *plodową* (od dziewiątego tygodnia do narodzin).

W pierwszym trymestrze kształtują się narządy wewnętrzne. Ten etap rozwoju nazywany jest organogenezą. Jest to okres szczególnej podatności na czynniki szkodliwe, takie jak alkohol, narkotyki, leki, niewłaściwa dieta, zanieczyszczenie środowiska, a także stres matki. Wiele fizycznych wad rozwojowych ujawniających się po narodzeniu powstaje właśnie w tym okresie. Pod koniec pierwszego trymestru płód przypomina wyglądem miniaturowego człowieka. Ma ukształtowaną płeć i wszystkie narządy wewnętrzne.

Drugi trymestr to okres intensywnego rozwoju układu nerwowego i motoryki. Mózg posiada już odpowiednią liczbę neuronów i kończy się proces mielinizacji włókien nerwowych, dzięki czemu przewodzenie impulsów nerwowych jest szybsze i efektywniejsze. Charakterystyczny w tej fazie jest wzrost aktywności motorycznej. Prawidłowo rozwijające się dziecko rzadko trwa w bezruchu dłużej niż 10 minut. Matka może wyczuć, że dziecko ma czkawkę, śpi, obraca się, przeciąga itp. Pojawiają się też spontaniczne próby chwytania, ssania i oddychania. W tym okresie doskonalą się zmysły. Dziecko odbiera wrażenia zmysłowe, lecz jeszcze nie potrafi integrować ich w spostrzeżenia. Reaguje na smak wód płodowych, na silne światło i dźwięki oraz dotyk (ucisk brzucha matki powoduje dyskomfort i np. kopanie).

Charakterystyczne dla trzeciego trymestru jest podwojenie wagi, wskutek intensywnego rozwoju tkanki tłuszczowej i magazynowania potrzebnych po urodzeniu składników. Dziecko w tym okresie pije ok. litr płynu owodniowego dziennie, więc jeżeli łożysko jest niewydolne, może dojść do zaburzeń w rozwoju.

Stadium noworodka

Faza noworodka obejmuje pierwszy miesiąc życia. Jest to okres, w którym dziecko przystosowuje się do życia w środowisku pozamacicznym, co oznacza konieczność adaptacji do zmian temperatury, nowego sposobu oddychania i sposobu przyjmowania pokarmu oraz wydalania zbędnych produktów przemiany materii. Noworodki śpią ok. 16-18 godzin na dobę. Sen głęboki zajmuje ok. 8-9 godzin i charakteryzuje się głębokim oddechem. W lekkiej fazie snu oddech jest nieregularny i pojawia się szybki ruch gałek ocznych.

W pierwszym miesiącu życia dzieci w sposób specyficzny reagują na bodźce zmysłowe. Potrafią rozróżniać smaki (preferują smak słodki), reagują na zapachy (odwracają się od zapachów nieprzyjemnych), różnicują niemal wszystkie dźwięki mowy ludzkiej, przyglądają się i próbują śledzić poruszający się obiekt.

2. Wczesne dzieciństwo

Wczesne dzieciństwo obejmuje wiek niemowlęcy (do ukończenia pierwszego roku życia) i poniemowlęcy (od 1. r.ż. do 3. r.ż.). Jest to okres bardzo dynamicznych zmian w zakresie motoryki, procesów poznawczych i mowy. W następnych etapach rozwoju następuje doskonalenie sprawności i umiejętności nabytych właśnie we wczesnym dzieciństwie.

Rozwój fizyczny i motoryczny

Rozwój postawy ciała, lokomocji i manipulacji przebiega zgodnie z dwoma głównymi kierunkami (prawami) rozwoju, które wyznaczają kolejność uzyskiwania określonych sprawności:

- cefalokaudalny – od głowy do kończyn dolnych, czyli wzdłuż osi ciała. Oznacza to, że dziecko najpierw podnosi główkę (ok. 2. m.ż.),

następnie samodzielnie obraca się w pozycji leżącej z pleców na brzuch (ok. 6. m.ż), w dalszej kolejności zaczyna raczkować i siadać bez pomocy. Na końcu rozwija się część nożna, dzięki czemu dziecko potrafi stać (ok. 9.m.ż.) i chodzić (12.-14. m.ż.). Dopiero w wieku poniemowlęcym uczy się wchodzić po schodach, jeździć na trójkołowym rowerku, potrafi skakać, biegać i stać na palcach;

- kierunek proksymodystalny oznacza, że rozwój następuje od osi ciała na boki, w związku z czym w pierwszej kolejności rozwijają się mięśnie położone blisko kręgosłupa, następnie mięśnie ramion i na końcu dłoni i palców, co umożliwia chwytanie przedmiotów i manipulację. Rozwój umiejętności chwytania przebiega przez trzy zasadnicze fazy: chwyt prosty (całą dłonią), chwyt nożycowy (przywodzenie kciuka do pozostałych palców) i chwyt pęsetkowy (ok. 8.-9. m.ż.).

W drugim roku życia rozwija się koordynacja wzrokowo-ruchowa, dzięki której dziecko potrafi operować przedmiotami pod kontrolą wzroku, a ponadto zdobywa wiedzę dotyczącą zastosowania i funkcji określonych przedmiotów. Stąd też drugi rok życia określany jest jako wiek manipulacji specyficznej, polegającej na dostosowaniu ruchów do kształtu przedmiotu, jego wielkości i przeznaczenia. Dzięki temu dzieci zdobywają umiejętność posługiwania się przedmiotami codziennego użytku (tzw. prakse).

Rozwój zabawy

Zabawa jest nie tylko główną formą aktywności dziecka we wczesnym dzieciństwie, ale również najważniejszym czynnikiem wpływającym na rozwój zarówno sprawności fizycznej, jak i funkcji poznawczych. Pierwsze zabawy pojawiają się już w wieku niemowlęcym. Są to *zabawy manipulacyjne* (swobodne czynności podejmowane przez dziecko dla przyjemności). Manipulacja w tym wieku ma charakter

niespecyficzny, czyli jest niezależna od funkcji przedmiotu. Podczas zabaw manipulacyjnych dziecko zapoznaje się z przedmiotami (najczęściej są to zabawki). Poznanie to ma charakter polisensoryczny, czyli angażuje wszystkie zmysły. Dziecko nie tylko obraca w rękach dany przedmiot, ale również postukuje nim i wkłada do buzi.

W wieku poniemowlęcym manipulacja ma charakter specyficzny. Dziecko poznaje funkcje przedmiotów, czyli wie do czego służą i jak się nimi posługiwać. Na początku tego okresu używa tylko jednego przedmiotu (np. ciągnie za sobą samochodzik).

Innym rodzajem zabaw w wieku poniemowlęcym są *zabawy konstrukcyjne*, które prowadzą do określonego wytworu (babka z piasku, wieża z klocków). Osiągnięcie określonego celu nie jest jednak dla dwu i trzylatka najważniejsze, liczy się nie tyle rezultat, ile samo działanie.

Pod koniec okresu wczesnego dzieciństwa pojawiają się *zabawy symboliczne*, które możliwe są dzięki zdolności dziecka do przywoływania nieobecnych przedmiotów i zjawisk, dzięki symbolom i znakom (tzw. funkcja symboliczna). Najprostsze zabawy symboliczne polegają na udawaniu działania w odniesieniu do samego siebie (np. rozmowa przez telefon-zabawkę). Następny etap to udawane działania w odniesieniu do innych (karmienie lalki). Bardziej złożona forma zabawy symbolicznej to łączenie kilku następujących po sobie czynności w logiczny ciąg (karmienie lalki, mycie i położenie do łóżeczka). Pod koniec wieku poniemowlęcego dziecko potrafi użyć przedmiotów zastępczych (np. łyżeczka zastępuje słuchawkę telefoniczną).

Rozwój mowy

Rozwój mowy realizuje się przez fazę tzw. wokalizacji, polegającej na *gruchaniu i głuźeniu* (artykulacja samogłosek i spółgłosek) oraz *gaworzeniu* (wypowiadanie sylab). Kolejne stadium to wypowiadanie pojedynczych słów, tzw. *holofrazy*. Na tym etapie dziecko jeszcze

zniekształca wypowiedziane słowa, choć zna ich prawidłową wymowę. Następnie zaczyna tworzyć *zlepki dwuwyrzowe*, nie stosując reguł gramatycznych (*mama, pić* zamiast *mamo, ja chcę pić*). Pod koniec drugiego roku życia dziecko potrafi komunikować się za pomocą *zdań pojedynczych*. Trzylatek wymawia słowa bez zniekształceń fonetycznych i buduje zdania zgodnie z regułami gramatycznymi. W tym wieku widoczne są różnice związane z płcią. Dziewczynki nie tylko wcześniej zaczynają mówić, ale budują dłuższe zdania niż chłopcy. Mowa dwu i trzylatka spełnia przede wszystkim funkcję ekspresywną (wyrażanie emocji i przeżyć) oraz impresywną (próba wywierania wpływu na słuchacza).

Rozwój emocjonalny i społeczny

Emocje dzieci w wieku niemowlęcym i poniemowlęcym charakteryzują się dużą intensywnością i zmiennością. Ich nastrój łatwo ulega zmianom pod wpływem różnych bodźców, nie tylko zewnętrznych, ale i wewnętrznych, takich jak zmęczenie i głód. Takie wahania w zakresie przeżyć emocjonalnych określa się jako *labilność emocjonalną*. Wynika ona głównie z niedojrzałości układu nerwowego, w którym występuje przewaga procesów pobudzania nad hamowaniem.

Bardzo ważnym osiągnięciem rozwojowym w sferze emocjonalnej między 2. a 3. rokiem życia jest pojawienie się *uczuć złożonych*, takich jak duma, zazdrość, wstyd, poczucie winy, zakłopotanie, będących efektem procesu socjalizacji.

Rozwój społeczny we wczesnym dzieciństwie uwarunkowany jest głównie częstością kontaktów społecznych. W tym wieku bowiem dzieci przejawiają zainteresowanie rówieśnikami. Na tym etapie rozwoju nie potrafią jednak ze sobą współpracować. Przebywając w tym samym miejscu (np. w piaskownicy lub na placu zabaw) bawią się równolegle, czyli oddzielnie, niezależnie od siebie.

3. Wiek przedszkolny

Wiek przedszkolny jest to okres intensywnego rozwoju funkcji poznawczych oraz integracji sensomotorycznej i doskonalenia sprawności manualnej. Pod koniec tego okresu dziecko osiąga poziom rozwoju intelektualnego, emocjonalnego i społecznego, umożliwiający podjęcie nauki szkolnej.

Rozwój poznawczy

Ważną zdobyczą rozwojową w wieku przedszkolnym jest zdolność rozpoznawania i nazywania liter, barw oraz wzrost koordynacji wzrokowo-słuchowej, dzięki której dzieci uczą się kopiować proste figury (koło, kwadrat, trójkąt).

Rozwój słuchu muzycznego i poczucia rytmu umożliwia im imitowanie zasłyszanych melodii. Doskonalenie słuchu fonematycznego z kolei umożliwia naukę czytania i pisania. W wieku przedszkolnym rozwijają się również funkcje i parametry pamięci, polegające głównie na wzroście jej pojemności i przyswajaniu podstawowych strategii zapamiętywania (np. poprzez powtarzanie i organizowanie materiału do zapamiętania). W tym okresie następuje również intensywny rozwój procesów myślenia. Dzieci zdobywają umiejętność rozumowania przyczynowo-skutkowego. Potrafią ujmować sekwencje zdarzeń w czasie i dostrzegać różnicę między stanem początkowym i końcowym wydarzeń.

Aktywność

Główną formą aktywności dziecka w wieku przedszkolnym jest zabawa, która jest czymś więcej niż tylko przyjemnym spędzaniem czasu. Spełnia bowiem bardzo ważną rolę w rozwijaniu procesów poznawczych, sprawności psychomotorycznych oraz umiejętności społecznych, a ponadto wyzwala inicjatywę i samodzielność.

W tym wieku pojawiają się zabawy, które nie występowały we wcześniejszych okresach rozwojowych, a mianowicie *zabawy konstrukcyjne, tematyczne i dydaktyczne*. Bardzo popularne są nadal zabawy ruchowe, ale występują one w bardziej różnorodnej formie niż w wieku poniemowlęcym.

Zabawy tematyczne są zazwyczaj prowadzone w niewielkich grupkach, co sprzyja uspołecznieniu. Dziecko uczy się dzięki nim kompromisu, w pewnych sytuacjach musi podporządkować się grupie i przestrzegać obowiązujących reguł. Inspiracją do tego typu zabaw są sytuacje życiowe, zaobserwowane przez dzieci w życiu codziennym. Uczestnicy zabawy odgrywają określone role, np. lekarza, pacjenta, kierowcy, pasażera, mamy, taty itd.

Zabawy konstrukcyjne z kolei polegają na budowaniu konstrukcji, budowli itp. z wykorzystaniem klocków lub innych elementów. Rozwijają one wyobraźnię, sprawność manualną, spostrzegawczość oraz wytrwałość. Podobne funkcje spełniają *zabawy dydaktyczne*, organizowane przez wychowawców, opiekunów w określonym celu i wg z góry opracowanego planu. Należą do nich loteryjki, układanki, zagadki i inne. Kształtują myślenie przyczynowo-skutkowe, rozwijają pamięć, uwagę. *Zabawy ruchowe* natomiast wyrabiają sprawność ruchową, koordynację, orientację w przestrzeni, cechy motoryczne takie jak szybkość, gibkość, zręczność itd.

Nową formą zabawy w wieku przedszkolnym jest *rysowanie*, możliwe dzięki rozwojowi koordynacji wzrokowo-ruchowej i sprawności manualnej. W początkowym okresie rysunki dziecka są wynikiem spontanicznej ekspresji polegającej na pozostawianiu śladów ołówka na papierze (kreski, pętle, kształty owalne). Tego typu „twórczość” jest niezamierzona i jej celem nie jest odzwierciedlanie rzeczywistości, lecz czynność sama w sobie.

Następny etap rozwoju rysunku to *okres ideoplastyki* (stadium rysunku schematycznego, tzw. schemat uproszczony). Dziecko próbuje rysować postaci ludzi i zwierząt (tzw. głowonogi stanowiące kombinację okręgu i linii prostych) oraz prostych obiektów (np. dom).

Rozwój mowy

W wieku przedszkolnym doskonalą się sprawność językowa i komunikacyjna. Dziecko trzyletnie dysponuje podstawowym zasobem słownictwa i znajomością reguł gramatycznych. Charakterystyczne dla tego okresu jest tworzenie neologizmów, czyli nowych słów. W ten sposób wypełnia luki wynikające z nieznaności pojęć. Niewątpliwym osiągnięciem lingwistycznym w tym wieku jest umiejętność opowiadania. Dzieci w tym wieku potrafią przedstawić spójny przebieg zdarzeń. Zwykle opowiadają o zdarzeniach z życia codziennego. W czwartym roku życia pojawiają się w opowiadaniach tematy fikcyjne, znane z literatury, filmów, lub będące wytworem ich wyobraźni. W wieku przedszkolnym doskonalą się również umiejętności konwersacyjne. Dzieci potrafią słuchać i analizować wypowiedzi partnera, zadają pytania związane z tematem rozmowy i udzielają adekwatnych odpowiedzi.

Wiek przedszkolny często nazywany jest wiekiem pytań. Nieznane zjawiska, problemy z którymi dziecko się styka, wywołują ciekawość i chęć zrozumienia, poznania czy zdobycia informacji. W początkowej fazie tego okresu pytania te dotyczą konkretnych faktów („Co to jest?”), z wiekiem stają się coraz bardziej ogólne i mają na celu poznanie motywów ludzkich działań i zachowań („Dlaczego mama płacze?”), przyczyn pewnych zjawisk („Dlaczego pies nie mówi, tylko szczeka?”) albo możliwych konsekwencji zdarzeń („Co by było, gdyby nie było słońca?”, „Co się stanie, jak wrzucę telefon do wody?”). Oprócz poznawczej, pytania spełniają jeszcze inne funkcje. Mogą np. służyć zwróceniu uwagi na siebie albo sprawdzeniu wiedzy dorosłego.

Rozwój umiejętności społecznych

Wiek przedszkolny jest okresem intensywnej socjalizacji, której istotą jest zdobywanie umiejętności społecznych, takich jak zdolność do kompromisu i współpracy oraz przestrzegania obowiązujących w grupie norm, wartości i standardów. W ciągu niespełna czterech lat dziecko przechodzi od etapu zabawy samotnej, poprzez zabawę równoległą (obok siebie, ale bez podejmowania wspólnych działań) i wspólnej, aż do zabaw zespołowych, wymagających umiejętności współdziałania.

W tym okresie zaczyna kształtować się moralność dziecka. Pierwszą fazą w tym obszarze jest moralność heteronomiczna, której istotą jest posłuszeństwo. Dzieci podporządkowują się nakazom i zakazom dorosłych, których szanują. W okresie moralności heteronomicznej dzieci kierują się zasadą realizmu moralnego, co oznacza, że kierują się sztywno regułami, bez możliwości odstępstwa od nich.

Wraz z rozwojem poznawczym i społecznym rozwija się osobowość dziecka. Bardzo ważnym aspektem tego rozwoju jest proces identyfikacji z płcią, czyli ustalanie tożsamości płciowej. Inną istotną zmianą rozwojową, przypadającą na koniec wieku przedszkolnego, jest zdolność do samokontroli. Dziecko uczy się odraczania gratyfikacji, powstrzymywania od działania, werbalizowania emocji oraz podejmowania decyzji, bez wcześniejszego rozpatrzenia sytuacji.

Rozwój emocjonalny

We wczesnym okresie przedszkolnym (ok. 3. r.ż.), zwanym często wiekiem przekory, występuje zjawisko negatywizmu, charakteryzujące się skłonnością do buntu i negacji. W tym właśnie okresie dziecko odkrywa „magiczne” znaczenie słowa „nie” i z wielkim upodobaniem się nim posługuje, co w praktyce oznacza bardzo konsekwentną odmowę wykonywania poleceń i przekorę. Może odmawiać zjedzenia posiłku, mimo że jest głodne, pójścia na spacer, chociaż to lubi. Negatywizm jest rezultatem rozwijającej się aktywności i samo-

dzielności dziecka, które uczy się, że ma swoją wolę i wpływ na otoczenie. Jest to naturalny etap rozwoju, niezbędny do prawidłowego wykształcenia się poczucia tożsamości, aczkolwiek przysparzając wiele trosk rodzicom i opiekunom. Najczęstsze błędy, jakie popełniają rodzice próbując poradzić sobie z niesfornym maluchem, to uleganie lub walka wynikająca z przekonania, że niesforne dziecko trzeba sobie podporządkować i zmusić do posłuszeństwa, nawet gdyby miało to oznaczać stosowanie przemocy. Przełamywanie oporu dziecka na siłę, wzmagają jego protest i niejednokrotnie wyzwała zachowania agresywne.

Rozwój moralny

Innym powszechnym zjawiskiem występującym w wieku przedszkolnym jest skłonność do mijania się z prawdą, zmyślanie niestworzonych historii, fantazjowanie. Występuje głównie u dzieci wrażliwych emocjonalnie, bardzo inteligentnych i o bujnej wyobraźni. Trudno nazwać je kłamstwami, są to raczej pseudokłamstwa, ponieważ ich intencją nie jest wprowadzenie kogoś w błąd. Tendencja do zmieniania rzeczywistości zgodnie z własnymi pragnieniami jest bowiem w tym wieku naturalna. Inną przyczyną pseudokłamstw może być niezrozumienie pewnych zjawisk bądź sytuacji albo po prostu nieumiejętność precyzyjnego wyrażenia własnych myśli, co powoduje, że przekaz jest zniekształcony lub nieprecyzyjny. Oprócz tych nieświadomych zafałszowań rzeczywistości, w tym wieku pojawiają się również kłamstwa właściwe, czyli intencjonalne. Najczęstszą ich przyczyną jest lęk przed karą albo chęć zaspokojenia własnych potrzeb (zdobycie przychylności grupy, zabawki, uwolnienie się od obowiązku). Karanie w takiej sytuacji jest nie tylko nieskuteczne, ale wręcz nasila tendencję do mijania się z prawdą. Zdecydowanie lepiej jest wyrobić w dziecku przekonanie o tym, że dorośli mu ufają i oczekują od niego prawdomówności, i w związku z tym każde kłamstwo sprawia im przykrość.

4. Późne dzieciństwo

Późne dzieciństwo inaczej opisywane jest jako młodszy wiek szkolny (od 7. r.ż. do 12. r.ż.), bowiem w tym właśnie okresie dzieci rozpoczynają naukę w szkole podstawowej, co wiąże się z nowymi wymaganiami. Aby im sprostać, dzieci muszą osiągnąć poziom dojrzałości szkolnej, czyli spełnić następujące warunki:

- odpowiedni rozwój ruchowy, szczególnie w zakresie precyzyjnych ruchów rąk i palców, co jest niezbędne w nauce pisania,
- orientacja w otoczeniu i zdobycie określonego zasobu wiedzy ogólnej o świecie,
- umiejętność komunikacji, niezbędna w porozumiewaniu się w sposób zrozumiały,
- zdolność do intencjonalnego działania, czyli celowego podejmowania czynności i doprowadzania ich do końca,
- odpowiedni poziom uspołecznienia, umożliwiający współdziałanie i wykonywanie poleceń,
- poziom dojrzałości emocjonalnej, umożliwiający akceptację roztania z matką i kontrolowania doświadczanych emocji.

Rozwój intelektualny

Nauka pisania i czytania wymaga od dziecka zdolności w zakresie podstawowych operacji umysłowych, czyli analizy i syntezy wzrokowej i słuchowej. Jest to niezbędne, aby dziecko potrafiło rozróżniać znaki graficzne i prawidłowo rozpoznawać głoski. W nauce czytania niezbędny jest słuch fonematyczny, opanowanie sztuki pisania natomiast wymaga odpowiedniego poziomu koordynacji wzrokowo-ruchowej.

We wczesnym wieku szkolny następuje intensywny rozwój procesów poznawczych, czyli uwagi, pamięci i myślenia. Do 5. r.ż. uwaga ma charakter mimowolny, co oznacza, że dziecku w tym wieku trudno skupić się przez dłuższy czas na jednym bodźcu bądź na jednej

czynności. Uwaga siedmiolatka natomiast jest dowolna, co oznacza, że w sposób świadomy potrafi selekcjonować bodźce i koncentrować się na zadaniu. Rozwój pamięci polega głównie na przekształceniu jej z mechanicznej (dokładne zapamiętywanie) na logiczną, bazującą na zrozumieniu treści. Zmiany w zakresie myślenia sprowadzają się głównie do przejścia od stadium operacji konkretnych (na konkretnych przedmiotach) do myślenia logicznego, opierającego się na wnioskowaniu przyczynowo-skutkowym, dzięki czemu dziecko jest w stanie rozwiązywać problemy teoretyczne i praktyczne bez konieczności operowania przedmiotami. W tym okresie wytwarza się pojęcie stałości ilości, masy i objętości. Bardzo istotne znaczenie na tym etapie rozwoju ma zdolność do decentracji poznawczej, dzięki której dziecko potrafi ujmować cechy rzeczywistości z różnych punktów widzenia.

Rozwój moralny

Następny etap rozwoju moralnego, po charakterystycznej dla okresu przedszkolnego fazie realizmu moralnego, to *relatywizm moralny* występujący między 7. a 10. rokiem życia. Istotą relatywizmu moralnego jest traktowanie reguł społecznych i norm jako takich, które mogą zmieniać swoje znaczenie w zależności od kontekstu. Dzieci w tym wieku mogą więc akceptować kłamstwo lub zachowania agresywne w szlachetnych celach, chociaż zdają sobie sprawę, że tego typu zachowania są złe. Około 10.-11. r.ż pojawia się *moralność autonomiczna*, polegająca na postępowaniu zgodnym z wyznawanymi przez siebie normami, niezależnie od okoliczności, czyli nie z przymusu, lęku przed karą lub oczekiwaniem nagrody, lecz z poczucia, że tak należy postępować. W związku z tym ten okres nazywany jest moralnym pryncypializmem.

Rozwój osobowości

W młodszym wieku szkolnym kształtują się zainteresowania, rozumiane jako względnie trwałe nastawienia wobec otaczającego

świata, charakteryzujące się aktywnością ukierunkowaną na poznanie wybranych przedmiotów i zjawisk oraz selektywnym do nich stosunkiem. Z badań A. Góryckiej wynika, że jedynie w klasie pierwszej zainteresowania wiążą się ze szkołą. W starszych klasach natomiast pojawiają się zainteresowania sportem, tańcem, teatrem, muzyką itd. Rodzaj zainteresowań związany jest nie tylko z płcią, wiekiem i zdolnościami, ale również środowiskiem społecznym i oddziaływaniem szkoły.

Bardzo ważną zmianą w rozwoju osobowości w okresie późnego dzieciństwa jest kształtowanie się obrazu własnej osoby. Dziecko staje się bardziej świadome własnych uczuć, efektów własnych działań, pozycji jaką zajmuje w grupie oraz swoich działań, potrafi analizować informacje zwrotne od otoczenia i dokonywać porównań: „ja – inni”. Duży wpływ na obraz własnej osoby mają środki masowego przekazu, które lansują określone mody dotyczące nie tylko wyglądu, ale również zachowania. W tym kontekście porównywanie się z lansowanym „ideałem” nie zawsze jest dla dorastających dzieci korzystne.

Rozwój społeczny

W wieku szkolnym wzrasta znaczenie grupy rówieśniczej. Zajmowana pozycja w grupie i informacje zwrotne otrzymywane przez jej członków wpływają na samoocenę dziecka. Wchodzenie w interakcje społeczne sprzyja ponadto rozwojowi empatii i umiejętności interpersonalnych w zakresie skutecznej komunikacji, lepszemu rozumieniu sytuacji społecznych, zwiększeniu wiedzy o ludziach i zjawiskach społecznych. Bardzo istotne znaczenie w tym wieku ma również nawiązanie bliskich relacji z rówieśnikami, co stanowi podstawę przyjaźni. Wybór przyjaciela w tym wieku jest przypadkowy, aczkolwiek zazwyczaj dotyczy tej samej płci. Brak przyjaciela jest powodem poczucia osamotnienia i niskiej samooceny.

5. Adolescencja

Pojęcie „adolescencja” (z łaciny *adolescere* to wzrastanie ku dojrzałości) obejmuje okres od ok. 11. r.ż. do 20. r.ż. Pojęcia „dorosłość” i „dojrzałość” zdecydowanie się różnią, chociaż niejednokrotnie używane są zamiennie. Kryterium dorosłości jest osiągnięcie odpowiedniego wieku, dojrzałość natomiast odnosi się głównie do parametrów osobowości. Adolescencja jest to okres bardzo intensywnych zmian fizycznych, fizjologicznych i psychospołecznych. W ramach tego długiego, (bo obejmującego dziewięć lat) okresu życia, wyróżnia się dwie fazy: wczesną adolescencję (do ukończenia 15. r.ż) oraz późną adolescencję, określaną jako wiek młodzieńczy (do 20. r.ż.)

Wczesna adolescencja

W okresie adolescencji następuje intensywny rozwój fizyczny. Między 12. a 15.r.ż. ma miejsce tzw. *skok pokwitaniowy*, charakteryzujący się szybkim przyrostem wzrostu i masy ciała, który u chłopców wynosi około 20 cm i 20 kg wagi. U dziewcząt skok pokwitaniowy zaczyna się o dwa lata wcześniej i jest mniej nasilony. Dostrzegane zmiany w wyglądzie związane z procesem dojrzewania wpływają na obraz własnej osoby i sferę emocjonalną. Zmiany wyglądu zewnętrznego mogą być zarówno przyczyną zadowolenia (przyrost masy mięśniowej u chłopców), jak i kompleksów (dysproporcje w budowie ciała), szczególnie w przypadku porównywania się do „idealnych” wzorców lansowanych w środkach masowego przekazu. Liczne badania wykazują, że wygląd zewnętrzny w wieku adolescencji w znaczący sposób wpływa na samoocenę młodych ludzi. Spostrzeganie siebie jako odbiegających od stereotypu kulturowego niejednokrotnie powoduje jej obniżenie.

Emocjonalne i społeczne konsekwencje rozwoju fizycznego zależą również od jego tempa. Dziewczyny wcześniej rozwijające się ponoszą

większe koszty psychologiczne niż te, u których rozwój przebiega wolniej. Wstydzą się bowiem swojego wzrostu, dużego biustu i wcześniejszego niż u rówieśniczek pojawienia się menstruacji. W tej grupie osób częściej występują dolegliwości psychosomatyczne, tendencja do spożywania alkoholu i narkotyków. Innym problemem wczesnie dojrzewających dziewcząt jest ewentualność molestowania seksualnego.

Rozwój emocji i osobowości

Wczesna adolescencja to okres negatywizmu i przekory, niezbędny do ukształtowania się poczucia autonomii i odrębności. Na tym etapie rozwojowym młodzież buntuje się przeciwko niektórym wartościom wyznawanym przez rodziców, często też pojawia się nieufność i dystans (tzw. kryzys zaufania). Nieumiejętne postępowanie rodziców, najczęściej wynikające z lęku, braku tolerancji i zrozumienia, może nasilać buntownicze zachowania ich dzieci, czego wyrazem są konflikty, słabe postępy w nauce oraz nieposłuszeństwo i upór.

Zmiany psychologiczne w okresie wczesnej adolescencji związane są głównie z kształtowaniem się własnej tożsamości, na którą składa się poczucie spójności, ciągłości i odrębności. Wiele pojawiających się u dorastających problemów emocjonalnych i egzystencjalnych wynika właśnie z tego procesu. Kształtowanie się poczucia tożsamości wiąże się bowiem z konfliktem wewnętrznym, którego źródłem są sprzeczne potrzeby. Z jednej strony pojawia się silna potrzeba autonomii, która wyzwala tendencję do niezależnienia się od dorosłych, z drugiej strony potrzeba bezpieczeństwa uruchamia tendencje odwrotne. Z tej, jak to określił K. Lewin [28], marginalnej pozycji młodzieży (pozycja między dzieciństwem a dorosłością) mogą wynikać następujące konsekwencje:

- nieśmiałość, wrażliwość, agresywność,
- konflikty między wartościami, ideologiami i stylami życia i wynikające z tego negatywne napicie,
- skłonność do ekstremizmu, radykalizmu, rygoryzmu w myśleniu i działaniu.

Przejście z roli dziecka do roli dorosłego jest bardzo ważnym, jeżeli nie najważniejszym etapem rozwoju. Świadczą o tym choćby rytuały z tym związane, praktykowane w społeczeństwach nazywanych prymitywnymi, podczas których młodzi ludzie poddawani są różnym próbom i praktykom, niekoniecznie przyjemnym. W społeczeństwach cywilizowanych tego typu rytuały raczej nie występują, aczkolwiek są pewne wydarzenia, którym przypisuje się symboliczną dojrzałość, np. matura, otrzymanie prawa jazdy lub dowodu osobistego bądź inicjacja seksualna.

Rozwój społeczny

W okresie późnego dzieciństwa przyjaźnie nawiązywane są przypadkowo i cechują się nietrwałością. Okres adolescencji natomiast to wiek wielkich przyjaźni, trwających niejednokrotnie przez całe życie. W tej fazie rozwoju, którą można nazwać okresem detronizacji rodziców, najważniejszą grupą odniesienia stają się rówieśnicy. D. Hamachek wyróżnił następujące funkcje, jakie spełnia grupa rówieśnicza:

- zastępuje rodzinę – w grupie społecznej młody człowiek ma poczucie bezpieczeństwa i określony status,
- stabilizuje osobowość,
- wzbudza poczucie własnej wartości,
- określa standardy zachowania, co przygotowuje dorastających do funkcjonowania w szerszym społeczeństwie,
- zapewnia bezpieczeństwo wynikające z liczebności, czyli do pewnego stopnia chroni przed przymusem ze strony dorosłych „skoro inni mogą, dlaczego ja nie”?,
- rozwija społeczne kompetencje dzięki wspólnemu uczestniczeniu w imprezach, dyskusowaniu, słuchaniu,
- stwarza warunki do przyjęcia wzorów i ich naśladowania.

Na gruncie życia klasowego wyrastają różne formy kontaktów społecznych. E. Hurlock opisuje kilka kategorii w tym okresie rozwojowym, typowych dla grup rówieśniczych:

- najbliżsi przyjaciele, czyli odpowiednio wyselekcjonowane osoby, wybierane zazwyczaj na zasadzie podobieństwa zainteresowań i wyznawanych wartości;
- kliki (paczki), które łączy wspólna aktywność, uznawane normy i tendencja do unikania nadzoru rodziców. Charakteryzują się one dużą konformizacją zachowania w obrębie własnej grupy. Ich członkowie ubierają się w podobnym stylu, preferują podobną muzykę, spędzają wolny czas i zachowują się w sposób regulowany przez ustalone wewnętrznie normy grupowe. Z drugiej jednak strony wykazują nonkonformizm w stosunku do dorosłych;
- grupy towarzyskie, których członkowie dobierają się ze względu na pokrewieństwo kulturowe i zainteresowania. Są one większe niż kliki i posiadają zdecydowanie luźniejszą strukturę organizacyjną, co oznacza, że ich członkowie mają większą swobodę w zakresie sposobu bycia, ubierania się i wyznawanych poglądów. Przykładem grupy towarzyskiej może być klub żeglarski, snowboardowy, dyskusyjny klub filmowy bądź stowarzyszenie nudystów lub wielbicieli bluesa;
- bandy są to spontanicznie organizujące się grupy, które łączy wspólny cel, wynikający z przeciwstawiania się, negacji i nieakceptowania pewnych grup społecznych lub osób określonej kategorii, co sprowadza się do ich atakowania i niejednokrotnie prześladowania. Od członków bandy wymagana jest solidarność, absolutne podporządkowanie się i lojalność. Najczęstszym powodem przyłączania się do band jest odrzucenie przez środowisko, brak akceptacji i niepowodzenia szkolne.

W okresie wczesnej adolescencji, po burzliwym okresie tzw. antagonizmu płci, pojawiają się pierwsze miłości, które E. Hurlock dzieli na: miłość szczenięcą, gdy ważniejsze jest samo kochanie, a nie obiekt, i cieleęcą, polegającą na obdarzaniu obiektu uczucia bezgranicznym uwielbieniem. Następująca po nich faza miłości romantycznej przypada na wiek młodzieńczy.

Rozwój moralny

W wieku wczesnoszkolnym dzieci traktują powinności i wartości jako bezwzględne, od których nie można odstępować. Stąd też ich *pryncypializm* i surowość w ocenach. Jest to faza w rozwoju moralnym określana jako *rygoryzm moralny*, który w okresie adolescencji systematycznie maleje, osiągając najniższy poziom ok. 20. r.ż. Dziecięca odmiana rygoryzmu wg A. Głęba wynika z niedojrzałości poznawczej, egocentrycznej motywacji i surowego treningu wychowawczego. Spadek rygoryzmu w wieku adolescencji wiąże się ze złożonością problemów, jakich młodzi ludzie doświadczają i dzięki którym wzrasta ich tolerancja.

Okres wczesnej adolescencji nazywany jest wiekiem idealizmu młodzieńczego, charakteryzującego się potrzebą czynienia dobra. S. Szuman wyróżnił trzy fazy idealizmu młodzieńczego:

- idealizm antycypacyjny, którego istotą jest oczekiwanie dobra i tworzenie idealnego modelu rzeczywistości,
- idealizm kompensacyjny, będący wyrazem protestu i ucieczki od brutalnej rzeczywistości (występuje najczęściej po negatywnych doświadczeniach),
- idealizm praktyczny (normatywny), w której on staje się świadomie przyjętą normą, a pragnienie naprawy świata kieruje się ku realnym celom.

Późna adolescencja

W okresie późnej adolescencji, zwanym wiekiem młodzieńczym (od 15. r.ż. do 20. r.ż.), następują bardzo znaczące zmiany w sferze emocjonalnej. Największą zdobyczą rozwojową na tym etapie jest osiągnięcie stabilizacji uczuciowej, co oznacza przejście od zależności uczuciowej do niezależności, od spontanicznego uzewnętrzniania uczuć do kontrolowania ekspresji, od nieumiejętności odraczania gratyfikacji do umiejętności czekania. W tym wieku następuje rozwój tzw. uczuć wyższych, takich jak: uczucia estetyczne, moralne, patriotyczne itp. Jest to również okres, w którym najczęściej pojawia się pierwsza miłość, określana jako miłość romantyczna, której istotą jest idealizowanie ukochanej osoby. Krytykowanie obiektu uczuć przez osoby dorosłe lub zabranianie spotykania się nie tylko nie zniechęca osoby zakochanej, lecz wręcz powoduje jeszcze większe zaangażowanie.

Rozwój społeczny w okresie adolescencji polega głównie na rozszerzaniu kontaktów społecznych, rozwijaniu umiejętności interpersonalnych oraz znacznym złagodzeniu konfliktu pokoleń, co wynika z uświadomienia sobie przez młodzież zależności od osób dorosłych (nie tylko materialnej).

Bardzo ważne zmiany w wieku młodzieńczym dotyczą sfery moralnej. Na tym etapie rozwoju bowiem kształtuje się nie tylko światopogląd, ale również autonomia moralna polegająca, na zrozumieniu i akceptacji pewnych wartości moralnych i ich internalizacji, czyli uwewnętrznieniu. Ten poziom rozwoju moralnego nazywany jest postkonwencjonalnym. Zasady moralne są wówczas niezależne od autorytetów.

6. Dorosłość i jej fazy

Okres dorosłości obejmuje wczesną dorosłość do około 40. r.ż., średnią dorosłość do 60. r.ż. i późną dorosłość, określaną jako wiek starzenia się.

Wczesną dorosłością nazywamy fazę rozwojową, która następuje po okresie burzliwych zmian, charakterystycznych dla okresu dojrzewania. Wkraczanie w dorosłość stawia przed młodymi ludźmi nowe zadania, które wymagają dojrzałości emocjonalnej, brania odpowiedzialności za własne decyzje i działania, uzyskania emocjonalnej i finansowej niezależności od rodziców. Najważniejsze cele w tym okresie to: zakończenie edukacji umożliwiającej podjęcie pracy zawodowej, założenie rodziny, podjęcie obowiązków obywatelskich, znalezienie pokrewnej grupy społecznej, co oznacza wejście w nowe role społeczne, takie jak rola małżonka, pracownika i rodzica.

Dojrzałość psychiczną Z. Chlewiński rozpatruje w kontekście trzech wymiarów rozwojowych: autonomii, wglądu we własne motywy i stosunku do ludzi. Autonomia oznacza możliwość realizowania własnych celów, wynikających z indywidualnych potrzeb. Wgląd we własne motywy z kolei wiąże się z rozwojem samowiedzy, co umożliwia przewidywanie skuteczności własnych działań w konkretnych sytuacjach zadaniowych i wyznaczanie sobie realistycznych celów. Dojrzały stosunek do innych wynika z poczucia własnej odrębności, niezależności i oznacza szacunek dla innych ludzi oraz branie odpowiedzialności za własne zachowania w stosunku do nich.

W okresie wczesnej dorosłości obserwuje się nadal wzrost sprawności fizycznej i doskonalenie się funkcjonowania narządów zmysłu (wzrost wrażliwości na światło, polepszenie słuchu). Jednak siedzący tryb życia, palenie papierosów i inne nałogi mogą powodować pogorszenie się sprawności fizycznej już w tej fazie rozwojowej. Podobną dynamikę wykazuje sprawność umysłowa. Na początku tego okresu utrzymuje się ona na stałym wysokim poziomie, aczkolwiek pod koniec wieku wczesnej dorosłości następuje powolny spadek pewnych funkcji intelektualnych, szczególnie w zakresie rozumowania abstrakcyjnego. Z drugiej jednak strony należy podkreślić, że częste rozwiązywanie różnorodnych problemów i konfliktów związanych z tym

wiekem rozwojowym sprzyja kształtowaniu się takich cech myślenia jak: systemowy charakter, relatywizm i dialektyczność.

W okresie *średniej dorosłości* w sposób niezauważalny dla jednostki następują zmiany regresywne w obrębie funkcji czuciowych, psychomotorycznych i ogólnego stanu zdrowia. Do tych zmian należy obniżanie się ostrości widzenia oraz zdolność gałek ocznych do akomodacji oraz obniżenie wydolności słuchowej, co przejawia się gorszym słyszeniem dźwięków o wysokiej częstotliwości. W związku ze zmniejszaniem się ilości kubków smakowych i spadkiem ich wydolności funkcjonalnej, obniża się wrażliwość smakowa. Spadek siły mięśni oraz koordynacji psychoruchowej często odnotowywany w tym wieku nie ma jeszcze poważniejszych konsekwencji dla funkcji psychomotorycznych człowieka (np. wykonywanie prac wymagających koordynacji wzrokowo-ruchowej czy prowadzenie pojazdów). Wynika to z dwóch powodów: kompensowania zmian wzrastającym poziomem kompetencji i „wytrenowania” w zakresie często wykonywanych czynności, i hołdowaniu „zrowemu” trybowi życia, oznaczającemu prawidłowe odżywianie oraz ruch fizyczny, który to trend staje się ostatnimi czasy coraz bardziej popularny.

Ogólny stan zdrowia w wieku średnim jest na ogół dobry. Jeżeli pojawiają się zmiany, dotyczą one głównie: ilości pompowanej przez serce krwi, poziomu hormonów i enzymów trawiących oraz wydolności nerek. U mężczyzn w tym wieku często pojawia się przerost gruczołu prostaty i spadek aktywności seksualnej. Typowe dla tego wieku są choroby układu krążenia, oddechowego i trawiennego. W badaniach ogólnych w tej grupie wiekowej stwierdza się niejednokrotnie podwyższony poziom cholesterolu we krwi i nadciśnienie tętnicze.

Lepszą kondycję psychofizyczną kobiet w tym wieku (w porównaniu z mężczyznami) można wytłumaczyć odwołując się do specyfiki fizjologii płci żeńskiej. Równie znaczące jednak okazują się czynniki psychospołeczne. Kobiety mają bowiem większe przyzwolenie społeczne

na wyrażanie obaw i lęków związanych z własnym zdrowiem, poza tym charakteryzują się większą świadomością własnego ciała i łatwiej dostrzegają niepokojące sygnały płynące z organizmu. Stąd częściej robią badania kontrolne i wykazują większą dyscyplinę w leczeniu.

Koniec wieku średniego oznacza dla kobiety wejście w okres klimakterium, co wiąże się z utratą zdolności prokreacji. Typowe objawy, wynikające ze zmian hormonalnych zachodzących w organizmie, to: niespodziewane fale gorąca, dysfunkcje układu moczowego i zmienność nastroju. Obniżony poziom estrogenu ponadto zwiększa ryzyko osteoporozy. Również u mężczyzn stwierdza się zmiany psychofizyczne, związane z obniżaniem się poziomu hormonów męskich, np. uczucie zmęczenia i mniejszą sprawność seksualną. Trudno jednak jednoznacznie stwierdzić, czy tego typu zakłócenia rzeczywiście mają związek jedynie ze zmianami fizjologicznymi w organizmie. Równie istotne znaczenie mogą mieć czynniki psychospołeczne.

Wiek średni jest to okres dużego zaangażowania w pracę zawodową, co wiąże się często z poczuciem zawodowstwa, kompetencji, satysfakcji i zadowolenia z osiągniętego statusu społecznego i materialnego. Liczne badania wykazują, że istnieje znacząca korelacja między długością życia a zadowoleniem z pracy. Niestety istnieje wiele czynników, które w uzyskaniu tego zadowolenia przeszkadzają. Są to m. in.: utrata pracy, konieczność zmiany pracy, permanentny stres związany z wykonywaną pracą czy wypalenie zawodowe. U podstaw kryzysu związanego z pracą zawodową leży najczęściej rozbieżność między oczekiwaniami wobec zawodu a realiami.

W życiu rodzinnym pojawiają się zmiany, które można określić jako relacyjne. Zmienia się rola dziecko – rodzic. U osoby w wieku średnim pojawia się konieczność przejęcia opieki nad starzejącymi się rodzicami i świadomość uniezależniania się własnych dzieci, które zaczynają żyć własnym życiem.

Późna dorosłość zwana jest często okresem starczym, ze względu na coraz bardziej dostrzegalne zmiany związane z procesem starzenia się zarówno w sferze biologicznej, jak i psychicznej. Charakterystyczny dla tej fazy jest spadek siły mięśniowej, sprawności psychoruchowej i intelektualnej, aczkolwiek proces ten może ulec znacznemu spowolnieniu dzięki utrzymywaniu aktywności fizycznej i intelektualnej.

Jest to okres, w którym często występują zdarzenia krytyczne, związane z utratą: zdrowia i atrakcyjności fizycznej, bliskich osób, statusu społecznego i materialnego, prestiżu i przydatności. Wiązą się one z doświadczaniem dyskomfortu psychicznego z jednej strony, z drugiej natomiast stanowią wyzwanie i traktowane są jako przeszkody możliwe do przeskoczenia. Niewątpliwie najtrudniejszym problemem do przewyciężenia jest lęk wynikający z uświadomienia sobie nieuchronności śmierci. Na podstawie licznych obserwacji sformułowano kilka teorii wyjaśniających mechanizm adaptacji do starości:

- teoria aktywności – zakłada, że utrzymanie aktywności pozwala jednostce na utrzymanie dotychczasowego zaangażowania życiowego. Osoby starzejące się optymalnie znajdują szereg zajęć zastępczych, które pozwalają im się realizować i dają zadowolenie z życia;
- teoria wycofania się – zakłada, że wycofanie się z życia w wieku starszym wynika z naturalnej, rozwojowej potrzeby człowieka i niezbędne jest dla osiągnięcia psychicznej równowagi oraz dalszego rozwoju osobowości. Styl życia wynikający z tej potrzeby, nazywany jest potocznie stylem „bujanego fotela” i sprzyja analizie przeżyć, wspomnień, nierozwiązaniu dawnych konfliktów oraz odnajdywaniu nowych znaczeń;
- teoria stresu starości – zakłada, że krytyczne zdarzenia związane ze starzeniem się prowadzą do permanentnego stresu, zmuszają do readaptacji, pozbawiają człowieka nabytych cech, upraszczają

osobowość. Prowadzi to do konfliktu, z jednej strony bowiem jednostka ma potrzebę stymulacji, z drugiej natomiast potrzebę bezpieczeństwa i dobrostanu fizycznego. Prowadzi to do zachowań określanych metaforycznie „piętro w górę, piętro w dół”;

- teoria efektywnej adaptacji do starości pokazuje, że człowiek potrafi radzić sobie z problemami codzienności dzięki sprawowaniu osobistej kontroli nad perspektywą starzenia się. Podstawę adaptacji do starości stanowią: optymalizowanie sprawności funkcji psychicznych, podejmowanie działań kompensacyjnych, utrzymywanie optymizmu. Wynikiem efektywnej adaptacji jest „maksimum satysfakcji przy minimum kosztów psychicznych”.

PODSTAWY PSYCHOPATOLOGII

Psychopatologia jest działem psychologii klinicznej, zajmującym się zaburzeniami umysłowymi, emocjonalnymi i behawioralnymi [25].

Do lat dziewięćdziesiątych dwudziestego wieku panowały w psychologii dwa główne podejścia do zjawisk psychopatologicznych. Pierwsze ujęcie (biologiczno-medyczne) wynika z założenia, że zjawiska psychopatologiczne są chorobą ciała i można je leczyć jedynie środkami farmakologicznymi. Punktem wyjścia w przypadku drugiego podejścia natomiast jest przekonanie, że zjawiska psychopatologiczne są spowodowane czynnikami psychologicznymi, których wpływ można złagodzić bądź wyeliminować zmieniając zachowania, emocje i myśli za pomocą różnych form psychoterapii indywidualnej i grupowej.

Współczesna psychologia, hołdując holistycznemu podejściu do człowieka spostrzeganego jako jedność psychofizyczną, integruje oba ujęcia. Stąd też leczenie zaburzeń w zakresie psychicznego funkcjonowania człowieka polega zarówno na stosowaniu farmakoterapii, jak i różnych form psychoterapii i terapii zajęciowej.

1. Schizofrenia [25]

Schizofrenia, w dosłownym tłumaczeniu z łaciny oznacza rozszczepienie osobowości (*schizo* – rozszczepienie, *fren* – umysł). Nazwa ta dobrze oddaje naturę choroby, ponieważ chorzy faktycznie żyją w dwóch odrębnych światach, rzeczywistym i wyimaginowanym (urojonym), i wraz z postępem choroby świat urojony staje się dla nich coraz bardziej prawdziwy.

Etiologia choroby nie jest do końca znana. Udział czynników dziedzicznych okazuje się być marginalny. W przypadku, gdy oboje z rodziców chorowali na schizofrenię, ryzyko zapadnięcia na nią wynosi 50 %. Zdecydowanie większą rolę przypisuje się zaburzeniom czynnościowym i strukturalnym mózgu. U chorych na psychozy stwierdzono nadmierne wydzielanie dopaminy, poza tym ich mózgi mają wyraźnie powiększone przestrzenie wypełnione płynem mózgowym, czego nie stwierdzono u osób zdrowych.

Istotną rolę w etiopatogenezie schizofrenii przypisuje się również czynnikom środowiskowym. Analizując warunki, w jakich chorzy byli wychowywani, wskazuje się na niepełną rodzinę, napięcia emocjonalne między rodzicami, wrogość, uczuciową izolację, nadopiekuńczą matkę maskującą pozornym zaangażowaniem utajoną wrogość do dziecka.

Choroba ujawnia się najczęściej między 15. a 30. rokiem życia, ale odmienność zachowania potencjalnych chorych obserwuje się już w dzieciństwie. Mają oni trudności w nawiązywaniu kontaktów, poczucie niższości, skłonność do marzeń i fantazjowania, są nieśmiali, wycofujący i przesadnie ulegli.

Schizofrenia jest chorobą, w której występuje ogromna różnorodność objawów, w zależności od odmiany choroby. Charakterystyczne dla wszystkich postaci jest poczucie pustki, wyalienowania, apatia, natrętne myśli, urojenia, dziwaczne zachowania.

Początek choroby może być nagły. Wskutek pojawienia się omamów lub urojeń, chory zaczyna zachowywać się w sposób dziwny i niekontrolowany. Wybuch choroby może być też poprzedzony dziwnym zachowaniem, sprzecznym z charakterem i dotychczasowym stylem życia (tzw. paragnomen). Choroba może również ujawniać się stopniowo. Wybuchy niekontrolowanych emocji, urojeniuowe podejrzenia, zaniedbywanie obowiązków, brak inicjatywy, izolowanie się od otoczenia na początku zazwyczaj traktowane są jako przejściowa reakcja na sytuacje trudne. W miarę ich nasilania się i częstotliwości

występowania wzrasta zaniepokojenie otoczenia. Początek choroby może mieć też charakter nerwicowy. Pacjent wykazuje objawy hipochondryczne, neurasteniczne lub histeryczne, typowe dla nerwicy i niejednokrotnie zaczyna być leczony tak, jak ma to miejsce w zaburzeniach nerwicowych (czyli lękowych).

Rodzaje schizofrenii

Choroba może występować w kilku postaciach: prostej, hebefrenicznej, katatonicznej i urojeniowej.

Schizofrenia prosta – wbrew nazwie – nie jest łatwa w leczeniu i daje najgorsze rokowania, bo jest trudna do wykrycia. Jej objawy są utajone. Zmiany w zachowaniu chorego są bardziej wyczuwalne niż obserwowalne. Chory początkowo nie zaniedbuje swoich obowiązków i pozornie przejawia typową dla siebie aktywność. Stopniowo jednak narasta zubożenie, apatia i obniżenie nastroju, obserwuje się również sztywność zachowania, przejawiającą się w kompulsywnym trwaniu przy swoich przyzwyczajeniach i stereotypach. Bardzo często w tej postaci schizofrenii ciało staje się centralnym punktem zainteresowania. Chory spostrzega je nieadekwatnie i często w tym właśnie obszarze pojawiają się urojenia. Bywa, że wstydzi się wychodzić z domu i myśli o operacji plastycznej.

Hebefrenia (hebe – młodość, krzepkość, wesołość) charakteryzuje się nadmiarem inicjatywy, ruchliwością i wesołkowatością. Chory szokuje otoczenie swoimi niedorzecznymi pomysłami, nieadekwatnymi reakcjami, neologizmami, „wisielczym humorem”. Jednak dynamika zachowania hebefrenika jest monotonna. Cyklicznie pojawiają się te same zachowania i reakcje (tzw. persewercja zachowania). Wesołkowatość jest pozorna, ponieważ tak naprawdę kryje się pod nią pustka i niechęć do życia. Nie wynika ona z rzeczywistej radości, lecz raczej z napięcia między własnym światem wewnętrznym a otaczającym.

W *katatonii* dominują objawy dotyczące dynamiki ruchu. Ta odmiana choroby występuje w dwóch postaciach. Pierwsza z nich to postać hipokinetyczna, dla której charakterystyczne jest zahamowanie ekspresji (od spowolnienia mowy i ruchów do całkowitego zastygnięcia w bezruchu, tzw. stuporu). W tym stanie często pojawia się tzw. gibkość woskowata, polegająca na tym, że ciało chorego można układać w różnych, nawet bardzo niewygodnych pozycjach i potrafi on trwać w nich przez wiele godzin. Innym specyficznym objawem jest tzw. poduszka powietrzna (chory godzinami leży z głową uniesioną nad poduszką). W osłupieniu pacjent nie odczuwa dyskomfortu ani potrzeby jedzenia i picia. Nie reaguje na polecenia, pytania, uwagi. Zmuszany do aktywności stawia opór.

Druga postać *katatonii* (hiperkinetyczna) stanowi odwrotność poprzedniej. Istotą jej są gwałtowne wyładowania ruchowe, przejawiające się w chaotycznych, bezcelowych ruchach. Może towarzyszyć im ekstaza religijna, seksualna lub poczucie niezwykłej mocy. Innym objawem jest rozkojarzenie mowy, określane jako tzw. sałata słowna, charakteryzująca się chaotycznością, niespójnością i niezrozumiałością wypowiedzi chorego.

W katatonicznej postaci schizofrenii fazy osłupienia często przeplatają się z fazami pobudzenia. Ich wspólnym mianownikiem jest lęk i występowanie objawów endokrynno-wegetatywnych (rozszerzone źrenice, zimne i sine stopy, wzmożony łojotok, zaburzenia menstruacji).

Schizofrenia paranoidalna jest najczęściej spotykaną odmianą schizofrenii (ok. 70% przypadków). Nazwa pochodzi z łaciny (*para* – poza, obok, wbrew, na przekór; *noys* – umysł, rozum, sens). Podstawowym objawem tej postaci choroby są urojenia, czyli przekonania utrzymujące się mimo argumentów i dowodów im zaprzeczających. Mogą to być *urojenia wielkościowe*, których istotą jest przekonanie o własnej ważności, wyjątkowości i wszechmocy. Pacjent może czuć się bogiem, szatanem, niejednokrotnie też przejmując tożsamość osób znaczących

(Jan Paweł II, Napoleon, Presley itd.). Równie często pojawiają się *urojenia prześladowcze*, wynikające z przeświadczenia, że jest się prześladowanym, śledzonym, oszukiwanym. *Urojenia ksobne* natomiast wiążą się z patologicznie egocentrycznym poczuciem bycia w centrum zainteresowania innych ludzi, którzy w przekonaniu chorego mają wgląd w jego myśli i wpływ na jego zdrowie, itp.

Urojenia w schizofrenii nie są krótkotrwałymi psychotycznymi epizodami, lecz stanowią trwałą strukturę, będącą wynikiem procesu, w którym można wyodrębnić trzy zasadnicze fazy: *oczekiwania*, *olśnienia* i *uporządkowania*. W fazie uporządkowania chory odczuwa napięcie i niepokój, że coś nastąpi. W fazie olśnienia pojawia się nowy sposób widzenia siebie i otaczającego świata. W fazie uporządkowania urojenia układają się w spójną całość.

Urojeniom towarzyszą omamy słuchowe (doświadczenie dźwięków lub głosów przy braku zewnętrznego bodźca), wzrokowe, polegające na spostrzeganiu osób lub obiektów nie istniejących w aktualnej rzeczywistości, i inne doznania zmysłowe, nie mające racjonalnej przyczyny.

Fazy schizofrenii

Choroba rozwija się przechodząc przez trzy fazy o różnym czasie trwania. W fazie *owładnięcia* chory odkrywa nowy sposób widzenia siebie i otaczającego świata, w fazie *adaptacji* przyzwyczajają się do nowej rzeczywistości. Na tym etapie doświadczą tzw. podwójnej orientacji, czyli funkcjonowania w dwóch światach: realnym i wyimaginowanym. Zachowanie chorego w tym okresie odznacza się perseweratywnością i dziwacznością.

W ostatniej fazie *degradacji* wyróżnia się trzy etapy. Pierwszy z nich to otępienie uczuciowe i intelektualne. Pacjent staje się obojętny i obojętny, jego reakcje werbalne i niewerbalne są słabe i nieadekwatne do bodźca. Następny etap to wygasanie, w którym objawy błędnej, aczkolwiek utrzymują się jeszcze fragmenty urojeń i halucynacji.

Końcowym etapem fazy degradacji jest rozpad osobowości, w którym następuje utrata kontaktu z rzeczywistością (tzw. dereizm). Chory zamyka się w swoim własnym świecie. Nie można scharakteryzować jego psychologicznej sylwetki, bo przedstawia ona jedynie zbiór niepowiązanych ze sobą reakcji.

2. Zaburzenia nastroju [25]

Do zaburzeń nastroju, zwanych inaczej afektywnymi, zalicza się m.in. depresję i cyklofrenię, czyli psychozę maniakalno-depresyjną.

Depresja

W ogólnym znaczeniu depresja to stan usposobienia, charakteryzujący się uczuciem przygnębienia, smutku, obniżeniem aktywności i pesymizmem. Biorąc pod uwagę przyczynę zaburzenia, wyróżnia się depresję anaklityczną, dużą, inwolucyjną i połogową. *Depresja anaklityczna* występuje u dzieci, które straciły matkę i nie otrzymały odpowiedniego „zastępstwa”. *Depresja duża* z kolei wynika z osobowości charakteryzującej się dużą wrażliwością i nieadekwatną reakcją na bodźce psychospołeczne (ma charakter chroniczny). *Depresja inwolucyjna* z kolei ma swoje podłoże w zmianach hormonalnych, które zachodzą w okresie menopauzy. Nie stanowi odrębnej jednostki psychopatologicznej, lecz ograniczony w czasie epizod. Podobne podłoże ma *depresja połogowa*, występująca ok. trzeciego miesiąca po urodzeniu dziecka.

Dla depresji charakterystyczne są zmiany w sterze emocjonalnej. Osiowym objawem jest obniżenie nastroju. Chory odczuwa niepokój, ma poczucie beznadziejności i poczucie winy, przeżywa stany głębokiego smutku. W sferze poznawczej z kolei typowe jest negatywne myślenie, pesymistyczne spostrzeganie rzeczywistości, niska samo-

ocena, osłabienie pamięci i koncentracji uwagi. Zmiany w sferze behawioralnej sprowadzają się głównie do spowolnienia ruchowego i braku motywacji do działania. Podobne objawy mogą również pojawić się jako naturalna reakcja na stratę bliskiej osoby (śmierć, rozstanie) albo czegoś, co stanowi dużą wartość dla człowieka (wolność lub chociażby majątek). W sytuacji straty jednak smutny i pusty jest świat, w depresji natomiast smutne i puste jest „ego”.

Charakterystycznym objawem występującym w depresji jest ponadto obniżenie poczucia własnej wartości, tendencja do nasilania się i chroniczność. W przypadku obniżenia nastroju spowodowanego stratą te elementy nie występują. Przeżycie żałoby czy też rozwiązanie sytuacji problemowej powoduje powrót do równowagi. Aby więc przygnębienie zdiagnozować jako depresję kliniczną, obniżenie nastroju musi być trwałe, czyli utrzymywać się przez jakiś czas, a ponadto konieczne jest stwierdzenie występowania co najmniej pięciu z poniżej wymienionych objawów:

- brak apetytu lub utrata wagi bądź wzmożony apetyt i przyrost wagi,
- bezsenność lub nadmierna senność,
- utrata energii, przemęczenie lub osłabienie,
- spowolnienie czynności lub pobudzenie,
- niechęć do wykonywania zwyczajnych czynności i unikanie kontaktów społecznych i seksualnych,
- obwinianie siebie, nadmierne lub nieadekwatne poczucie winy,
- rzeczywiste lub subiektywne zmniejszenie zdolności myślenia, koncentracji uwagi, trudności w podejmowaniu decyzji,
- nawracające myśli o śmierci lub samobójstwie.

Bardzo ważnym problemem społecznym związanym z depresją w wieku młodzieńczym są działania autodestrukcyjne. Mogą one przybierać formę samookaleczania się, nadużywania alkoholu, używania

narkotyków lub skrajnego eksploatowania organizmu. Stanowią one rodzaj samokarania. U ich podstaw leży najczęściej samodevaluacja, przejawiająca się w przekonaniach deprecjonujących własną osobę. Może ona dotyczyć sfery fizyczności („Jestem gruba i brzydka”), sfery seksualnej („Jestem kiepskim kochankiem”), intelektualnej („Nie spełnia oczekiwań rodziców”) oraz moralnej („Jestem złym człowiekiem”). W skrajnych przypadkach działania autodestrukcyjne polegają na próbach pozbawienia się życia. Próby samobójcze młodzi ludzie tłumaczą najczęściej niemożnością rozwiązania sytuacji problemowej (nie potrafi przeciwstawić się rodzicowi, nie spełnia oczekiwań) lub pogodzenia się z deprivacją (odrzućenie przez ukochaną osobę). Nie wszystkie próby samobójcze wynikają z rzeczywistego pragnienia śmierci. Niektóre z nich podejmowane są w celu sprawdzenia reakcji otoczenia i mają na celu zwrócenie na siebie uwagi. Tak bywa u osób, które czują się niekochane i nieważne dla osób znaczących. Próby samobójcze mogą również stanowić swego rodzaju szantaż, mający na celu wymuszenie ustępstw lub określonych gratyfikacji.

Leczenie depresji polega nie tylko na podawaniu środków farmakologicznych, ale głównie na psychoterapii. W związku z tym, że jest to rodzaj zaburzenia emocjonalnego, którego istotą jest zniekształcone i nieadekwatne myślenie o sobie i świecie, skuteczna jest terapia poznawcza, której celem jest:

- nauczenie pacjenta rozpoznawania napływu depresyjnych myśli,
- motywowanie do czynności, których unika,
- motywowanie do podejmowania działań mających na celu zweryfikowanie negatywnych myśli lub przekonań,
- odkrycie możliwych przeszkód powodujących unikanie pewnych czynności i poznanie emocji leżących u podstaw tego unikania,
- opracowanie strategii radzenia sobie w wyobrażonych sytuacjach trudnych.

Psychoza maniakalno-depresyjna

Psychoza maniakalno-depresyjna znana jest pod krótką nazwą „cyklofrenia”. Charakterystyczne dla niej jest naprzemienne, cykliczne występowanie faz: depresji i manii. W fazie depresyjnej występują podobne objawy jak w depresji reaktywnej. Pacjent ma obniżony nastrój, jest apatyczny, nie przejawia zainteresowania jakąkolwiek formą aktywności. Faza manii natomiast jest jej absolutnym przeciwieństwem. Chory jest nadmiernie pobudzony, nadaktywny, ma podwyższony nastrój i pod tym względem przypomina hebefrenika. Jednak podobieństwo jest pozorne. Zasadnicze różnice dotyczą m.in. dynamiki zachowań, która u osób chorych na hebefrenię jest monotonna, z cechami perseweracji (uporczywe powtarzanie takich samych czynności). Reakcje chorego na cyklofrenię natomiast są adekwatne do zmieniających się bodźców. Nawet najmniej istotne elementy sytuacji są w stanie przykuć jego uwagę i wzbudzić zainteresowanie. Taki brak selektywności łączy się oczywiście z dużym wydatkiem energii, która wydaje się być niespożyta. Zarówno u hebefrenika, jak i cyklofrenika, występuje nadmierna gadatliwość. Jednak chory na schizofrenię zazwyczaj mówi od rzeczy, chory w fazie maniakalnej natomiast co prawda skacze z tematu na temat i trudno nadażyć za jego myślami, ale wynika to z faktu, że cały czas coś innego go interesuje. Inna różnica polega na tym, że wesoły nastrój u cyklofrenika w fazie manii jest autentyczny, byle drobiazg wywołuje w nim radość, zachwyty. Wesołkowatość hebefrenika natomiast, jak już wcześniej wspomniano, jest pozorna i kryje się za nią lęk.

3. Zaburzenia lękowe [25]

Do najczęściej występujących zaburzeń lękowych zalicza się zespół zaburzeń obsesyjno-kompulsywnych i fobie.

Zaburzenia obsesyjno-kompulsywne, często określane jako nerwica natręctw, charakteryzują się trwałymi i natrętnymi przekonaniem, które utrudniają codzienne życie i relacje z innymi ludźmi. Towarzyszące tym przekonaniom kompulsje to powtarzane i bezcelowe zachowania, charakteryzujące się uporczywością i stereotypowością. Przykładem może być wynikające z lęku przed włamaniem wielokrotne sprawdzanie, czy drzwi do mieszkania są zamknięte lub nadmiernie częste mycie rąk, spowodowane obawą przed bakteriami. Zachowania kompulsywne mogą również polegać na wykonywaniu pewnych czynności w ściśle określonej kolejności albo w ściśle określony sposób. Stanowią rodzaj rytuału, który zabezpiecza przed wyimaginowanymi negatywnymi konsekwencjami. Wykonywanie czynności przymusowych nie sprawia przyjemności, ale ich niewykonanie powoduje zwiększenie napięcia i lęku.

Innym dość często spotykanym zaburzeniem lękowym są *fobie*, polegające na reagowaniu na pewne obiekty lub sytuacje strachem lub lękiem, nieadekwatnym do realnego zagrożenia. Najczęstsze w naszym społeczeństwie są fobie społeczne i specyficzne.

Fobie społeczne charakteryzują się nadmiernym lękiem występującym w kontaktach społecznych. Mogą pojawiać się tylko w pewnych sytuacjach, takich jak np. wystąpienie publiczne, kontakt z płcią przeciwną czy autorytetem, lub występować we wszystkich sytuacjach społecznych, powodując unikanie wszelkich rozmów, zabaw towarzyskich i spotkań.

Fobie specyficzne pojawiają się w odniesieniu do konkretnych obiektów lub sytuacji. Przykładem może być nadmierny lęk przed określonymi zwierzętami (np. pająki, węże, żaby, myszy), przed środowiskiem naturalnym (burza, ciemność), przed pewnymi sytuacjami (podróż samolotem, przebywanie na wysokościach lub w zamkniętych pomieszczeniach) lub przed widokiem krwi i zranieniem.

4. Zaburzenia odżywiania [25]

Zaburzenia odżywiania wynikają z silnego lęku przed otyłością. Występują w dwóch postaciach: kolmpusywnego, czyli wynikającego z wewnętrznego przymusu głodzenia się (anoreksja), lub w niekontrolowanym objadaniu się (bulimia).

Anoreksja

Anoreksja wbrew potocznym opiniom nie jest wyłącznie ubocznym efektem współczesnej cywilizacji, w której występuje kult szczupłej sylwetki. Przypadki celowego wymuszania spadku wagi własnego ciała odnotowywano bowiem już w średniowieczu. W 1694 roku angielski lekarz R. Morton opisał przypadki dwóch pacjentek, które unikając jedzenia doprowadziły się do skrajnego wyczerpania organizmu i zaniku miesiączkowania. Chorobę tę nazwał *phthisis nervosa*, czyli suchoty nerwowe. Przyczyn zaburzenia dopatrywał się w czynnikach neurologicznych i psychicznych.

Pojęcie anoreksji (brak łaknienia) wprowadził do literatury medycznej nadworny lekarz królowej Wiktorii, sir William Gull, klasyfikując ją jako chorobę psychiczną. W pierwszej połowie dwudziestego wieku panowało przekonanie, że przyczyną anoreksji jest zanik przysadki mózgowej. Późniejsze badania wykazały jednak, że zaburzenia funkcjonowania przysadki powodują inne objawy niż te, które występują w anoreksji. Według najnowszych badań przyczyną zaburzeń odżywiania są czynniki społeczne i psychiczne.

Anoreksja jest zaburzeniem, które dotyka szczególnie młode dziewczyny, między 14. a 16. rokiem życia (tylko 5-10 % przypadków stanowią mężczyźni). Choroba ta częściej pojawia się wśród osób, które przywiązują nadmierną wagę do szczupłej sylwetki. Są to nie tylko baletnice, modelki i aktorki, ale również kobiety dla których

wygląd zewnętrzny jest podstawą własnej wartości i atrakcyjności interpersonalnej. Ich postrzeganie siebie jest nieadekwatne, bowiem nawet mimo obiektywnej niedowagi oceniają siebie jako otyłe.

Anoreksja często określana jest jako jadłowstręt psychiczny. Okazuje się jednak, że poza przypadkami przewlekłymi, osoby chore zazwyczaj zachowują apetyt. Anorektycy ściśle przestrzegają diety, nie tylko w sensie ilościowym (ograniczenie jedzenia), ale również jakościowym, co oznacza, że unikają węglowodanów i spożywają głównie pokarmy wysokobiałkowe. Taka restrykcyjna dieta prowadzi do negatywnych skutków zdrowotnych, których chorzy nie dostrzegają, bagatelizują lub wręcz im zaprzeczają. Najczęstsze konsekwencje anoreksji to zaburzenie albo zatrzymanie cyklu miesiączkowego, trwałe spadki temperatury ciała i ciśnienia, upośledzenie akcji serca, zaburzenie czynności wątroby oraz obniżenie odporności organizmu i zwolnienie przemiany materii.

Bulimia

Pacjenci chorujący na *bulimię* skarżą się głównie na utratę kontroli nad jedzeniem. Jedzenie spożywają szybko, bez zwracania uwagi na smak i jakość. Epizody obżarstwa starannie ukrywają, kompulsywnie kontrolują wagę, która zazwyczaj pozostaje w normie.

Typowe objawy bulimii to:

- powracające okresy przejadania się przy braku kontroli nad ilością i jakością spożywanych produktów,
- wywoływanie wymiotów lub stosowanie środków przeczyszczających, moczopędnych bądź wykonywanie wyczerpujących ćwiczeń fizycznych w celu skompensowania skutków przejadania się.

Na poziomie emocjonalnym bulimicy doświadczają czegoś w rodzaju błędnego koła. Po napadzie żarłoczności doświadczają lęku, poczucia

winy i wstrętu do siebie. Aby zredukować wynikające z tych emocji silne napięcie znów objadają się, co daje im krótkotrwałą gratyfikację, po której poczucie winy i wstydu powraca.

Wśród licznych negatywnych skutków bulimii najczęstsze jest:

- uszkodzenie przełyku i szkliva nazełnego wskutek działania kwasów żołądkowych podczas wymiotowania,
- zmiany w jelitach typowe dla używania nadmiernej ilości środków przeczyszczających,
- zaburzenia miesiączkowania,
- zaburzenia rytmu serca oraz osłabienie mięśni wskutek zaburzenia gospodarki elektrolitowej wynikającej z odwodnienia. Skutkiem takiego braku równowagi może być nawet uszkodzenie serca.

Najczęściej wymienianymi osobowościowymi przyczynami zaburzeń odżywiania są problemy z samooceną, nieadekwatne spostrzeganie siebie, depresja. Czynniki środowiskowe z kolei to głównie wzorce kulturowe i estetyczne, preferujące szczupłą sylwetkę. Niektóre psychospołeczne teorie zakładają, że anoreksja i bulimia wynikają z głębokiej potrzeby niezależności, spowodowanej nadmierną kontrolą ze strony rodziców. Badania wykazały ponadto, że większość dziewcząt cierpiących na zaburzenia odżywiania była wcześniej molestowana seksualnie.

Najskuteczniejszą metodą leczenia anoreksji i bulimii jest psychoterapia. Ambulatoryjne doradztwo żywieniowe, jak i stosowanie farmakologicznych środków antydepresyjnych, daje słabe efekty.

5. Uzależnienia

Istnieją różne rodzaje uzależnień. Najbardziej typowe to uzależnienia od substancji psychoaktywnych, takich jak alkohol, tytoń i narkotyki, aczkolwiek można uzależnić się również od gier hazardowych,

komputerowych lub robienia zakupów. W tym rozdziale ograniczono się jedynie do omówienia uzależnień od substancji psychoaktywnych.

Alkoholizm i uzależnienie od leków uspokajających [25]

Powszechnie stosowaną substancją psychoaktywną jest alkohol. Przyjmowany w umiarkowanych ilościach powoduje odprężenie i beztroski nastrój. Spożywany w nadmiernych dawkach natomiast wpływa negatywnie na sprawność działania. Zaburza bowiem czynności percepcyjne, powodując spadek ostrości widzenia i wrażliwości zmysłowej, zawęża pole uwagi i upośledza działanie pamięci świeżej, co prowadzi do niemożności przypomnienia sobie zdarzeń, które miały miejsce w okresie picia (tzw. palimpsesty alkoholowe). Nadmiar alkoholu zakłóca ponadto procesy myślenia i osłabia samokontrolę.

Nadużywanie alkoholu może prowadzić do uzależnienia. Podstawowe objawy uzależnienia to przede wszystkim przymus picia i utrata kontroli nad ilością wypijanych trunków. Alkoholik szuka okazji do picia albo pije samotnie i nie jest absolutnie wybredny, jeżeli chodzi o jakość i rodzaj spożywanego alkoholu. Innym objawem uzależnienia jest wzrost metabolicznej i behawioralnej tolerancji na alkohol. Tolerancja metaboliczna wynika z produkowania większej ilości enzymów rozkładających alkohol, behawioralna natomiast polega na zdobyciu umiejętności sprawnego funkcjonowania, mimo spożycia dużej ilości trunków. Trzeci zasadniczy objaw uzależnienia to tzw. zespół abstynencyjny (odstawieniowy), pojawiający się mniej więcej osiem godzin po zaprzestaniu picia. Na zespół abstynencyjny składają się następujące objawy: nudności, osłabienie, niepokój, drgawki, drżenie rąk, przyspieszenie akcji serca, zakłócenie snu, a w szczególnych przypadkach mogą wystąpić halucynacje, a nawet napady padaczki.

C. Cloninger, w wyniku wieloletnich badań nad uzależnieniem od alkoholu, wyróżnił dwa jego typy. Typ pierwszy występuje u osób biernych i zależnych, uzależnionych od nagród, unikających krzywdy

i z niską potrzebą poszukiwania nowych wrażeń. Osoby te potrafią powstrzymać się od picia, ale tracą kontrolę, kiedy sięgną po alkohol.

Alkoholizm typu 2 dotyczy z kolei osobników impulsywnych, pewnych siebie, rozhamowanych, szybko ulegających ekscytacji i raczej wyizolowanych społecznie. Osoby te piją w dużych ilościach, nie potrafią przestać, często wdają się w bójki, powodują wypadki samochodowe i mają problemy w pracy.

Wyniki licznych badań wskazują, że alkoholizm ma podłoże genetyczne, co oznacza, że dzieci osób pijących w nadmiarze są bardziej narażone na uzależnienie. Ryzyko pojawienia się nałogu rośnie również w przypadku antyspołecznego zaburzenia osobowości. Inne osobowościowe czynniki to wysoki poziom lęku i nieumiejętność radzenia sobie ze stresem.

Następną grupę substancji uzależniających, których psychiczne i fizyczne skutki przypominają działanie alkoholu, stanowią barbiturany i benzodiazepiny, czyli leki uspokajająco-nasenne. Na poziomie biologicznym zmniejszają napięcie w ośrodkowym układzie nerwowym, co w efekcie powoduje obniżenie poziomu lęku, ale równocześnie prowadzi do upośledzenia zdolności poznawczych, takich jak pamięć, spostrzegawczość i myślenie.

Metody diagnozy uzależnienia od alkoholu [26]

Osoby uzależnione najczęściej nie zdają sobie sprawy ze swojego problemu. Dzięki mechanizmom obronnym próbują przekonać siebie i domowników, że w każdej chwili mogą przestać pić. Aby określić, czy rzeczywiście osoba jest uzależniona, psychologowie posługują się wystandaryzowanymi metodami kwestionariuszowymi. Jeden z nich to Test Alkoholowy CAGE, który wykrywa podstawowe objawy uzależnienia, takie jak niemożność zaprzestania picia, czy obecność tzw. zespołu odstawiennego (doznawanie przykrych dolegliwości psychosomatycznych pojawiających się w związku z odstawieniem alkoholu). Test

Alkoholowy MAST z kolei koncentruje się na psychospołecznych konsekwencjach nadużywania alkoholu, takich jak zaniedbywanie pracy, obowiązków rodzinnych, utrata przyjaciół lub prawa jazdy za prowadzenie samochodu pod wpływem alkoholu. Na uwagę zasługuje również kwestionariusz przeznaczony do badania dzieci rodziców uzależnionych CAST (Children of Alcoholics Screening Test). Jest to kwestionariusz przesiewowy, mający na celu identyfikację dzieci, które żyją w rodzinie alkoholowej. CAST mierzy dziecięce odczucia, postawy i doświadczenia związane z zachowaniem pijących rodziców.

Współzależnienie [27]

Uzależnienie jest poważnym problemem społecznym, który dotyka nie tylko osoby nadużywające substancji psychoaktywnych. Jest to również problem osób, które pozostają z nimi w związkach rodzinnych.

Współzależnienie definiowane jest jako zespół cech i zachowań osób żyjących w bliskich relacjach z osobą uzależnioną. Do podstawowych objawów współzależnienia zalicza się:

- obsesyjne opiekowanie się, traktowanie osoby uzależnionej jak dziecka,
- obsesyjna kontrola innych ludzi,
- niezadowolenie z siebie wynikające z niskiego poczucia własnej wartości (alkoholik wmawia swoim bliskim, że są kiepscy we wszystkim co robią),
- wysokie poczucie winy powodujące przerzucanie odpowiedzialności za własne picie na bliskich,
- silna wzajemna zależność (rodzina z problemem alkoholowym zacieśnia więzi wewnątrzrodzinne, uzależniając jej członków),
- zaniedbywanie siebie (potrzeby osoby uzależnionej i problemy z nią związane są na pierwszym planie),
- duża tolerancja na nieprawidłowe relacje interpersonalne (życie z osobą uzależnioną podnosi próg tolerancji na upokorzenia).

Zgodnie z definicją I. Niewiadomskiej i M. Sikorskiej-Głodowicz [27], osoby współzależnione to bliscy członkowie rodziny, którzy przeżywają chroniczny stres z powodu problemu alkoholowego w rodzinie. Życie z osobą uzależnioną jest źródłem problemów emocjonalnych, finansowych i życiowych, zmienia dynamikę rodziny i implikuje długofalowe, negatywne skutki.

Na poziomie emocjonalnym osoby współzależnione doświadczają:

- poczucia bezradności,
- poczucia beznadziejności,
- poczucia niepewności,
- wstydu,
- lęku i strachu,
- poczucia winy.

Poczucie bezradności i beznadziejności osób współzależnionych wynika z uświadomienia sobie rangi problemu i doświadczania trudności poradzenia sobie z nim. Poczucie niepewności z kolei wiąże się z nieumiejętnością planowania czasu, wydatków, podziału obowiązków itp. Wstyd natomiast doprowadza zazwyczaj członków rodziny do izolacji społecznej rodziny, co oznacza odsunięcie się od znajomych, izolowanie się dzieci alkoholika od rówieśników, rezygnowanie ze wspólnych imprez, wycieczek, zapraszania do domu. Lęk i strach wynikają najczęściej z przewidywania niekontrolowanych zachowań, osoby uzależnionej ale również dotyczą przewidywania przyszłości i trwałości małżeństwa i rodziny. Poczucie winy z kolei spowodowane jest tym, że alkoholik często obarcza najbliższych winą za własny stan. Rodzina stara się zrobić wszystko, aby uchronić go od picia. Starania te oczywiście nie przynoszą rezultatu, co powoduje pogłębienie poczucia winy. W ten oto sposób powstaje błędne koło: poczucie winy – starania – klęska – rosnące poczucie winy itd. Utrzymujące się przez długi czas poczucie winy prowadzi do beznadziejności i rozpacz.

Współuzależnienie daje podobne konsekwencje emocjonalne i behawioralne jak uzależnienie, co ilustruje poniższa tabela (wg I. Niewiadomskiej i M. Sikorskiej-Głodowicz):

Alkoholik	Osoba współuzależniona
Koncentracja całego życia wokół picia	Koncentracja myśli, uczuć i zachowań wokół picia alkoholika
Poczucie przymusu picia związane z zespołem abstynencyjnym	Poczucie konieczności odciążania alkoholika od picia
Poczucie niemożności rozstania z alkoholem, ciągłe myślenie o alkoholu	Poczucie niemożności odejścia od alkoholika
Zmiany tolerancji na alkohol	Zmiany intensywności reakcji na picie osoby uzależnionej
Ograniczenie i usztywnienie reakcji związanych z pićciem	Usztywnienie i ograniczenie reakcji na zachowania alkoholika
Nawroty picia	Podejmowanie i nieskuteczność prób powstrzymywania się od typowych reakcji na zachowania alkoholika
Nadzieja na zapanowanie nad alkoholem	Nadzieja uzyskania kontroli nad pićciem alkoholika
Objawy abstynencyjne	Doświadczanie przykrych stanów emocjonalnych w okresach czasowej abstynencji alkoholika
Złagodzenie objawów abstynencji po powrocie do picia	Złagodzenie przykrych stanów emocjonalnych po powrocie alkoholika do picia

Osoby współuzależnione to nie tylko partnerzy alkoholika, ale również dzieci, które żyją w permanentnym stresie i doświadczają wielowymiarowych i długoterminowych skutków uzależnienia rodzica. I. Niewiadomska i M. Sikorska-Głodowicz opisują patologiczne role, w jakie zazwyczaj wchodzi dzieci alkoholików:

- bohater – dziecko bierze odpowiedzialność za funkcjonowanie całej rodziny, zajmuje się rodzeństwem i rodzicami rezygnując z własnych planów;
- kozioł ofiarny – dziecko ma kłopoty z nauką, źle się zachowuje, aby skupić na sobie negatywne emocje członków rodziny;
- zagubione dziecko – dziecko uciekające w świat fantazji, marzeń, izolacji i odgradzające się od świata;
- maskotka – dziecko mimo niepokoju i lęku próbuje rozśmieszyć, rozbroić napiętą sytuację;
- oskarżyciel – dziecko krytykuje i wyraża swoje pretensje odnośnie zachowań uzależnionego rodzica;
- wybawca – dziecko na różne sposoby próbuje uratować alkoholika;
- zbawca – dziecko próbuje usprawiedliwić i tłumaczyć zachowanie uzależnionego rodzica i jego obietnice, z których nic nie wynika;
- gołąb – stara się zredukować skutki picia do minimum (kąpie, sprząta, robi kawę);
- pośrednik – osoba zapewnia kontakt pijącego z alkoholem (organizuje picie, sprzedaje).

Osoby współuzależnione przechodzą przez kilka faz przystosowania do funkcjonowania w rodzinie, w której istnieje problem alkoholowy.

Faza I – coraz częstsze picie prowadzące do konfliktów. Charakterystyczne na tym etapie jest zaprzeczanie istnienia problemu.

Faza II – problem picia jest coraz bardziej widoczny. Rodzina podejmuje próby ukrycia go przed otoczeniem, co często wiąże się ze społeczną izolacją.

Faza III – dezorganizacja życia rodzinnego i idąca za tym niemożność ukrycia faktu alkoholizmu w rodzinie.

Faza IV – zmniejszanie skutków picia. Żona lub inny członek rodziny przejmuje kontrolę nad pijącym. Stabilizują się patologiczne stosunki rodzinne. Alkoholik traktowany jest jak małe dziecko, które trzeba pilnować.

Faza V – rozpad rodziny. Opuszczenie pijącego, koncentracja na problemach własnych lub dzieci.

Faza VI – tworzenie własnego życia, bez osoby uzależnionej, poznawanie konstruktywnych sposobów rozwiązywania problemów.

Faza VII – próba włączenia osoby utrzymującej abstynencję w sprawy rodzinne, wspólne radzenie sobie z trudnościami.

Opisane wyżej fazy to oczywiście schemat wynikający z obserwacji rodzin uczestniczących w terapii. Generalnie czas trwania poszczególnych faz jest różny, a poza tym nie wszystkie występują.

Uzależnienie od narkotyków [25]

Słowo „narkotyk” pochodzi z greki i znaczy oszołomienie. Do tej grupy substancji psychoaktywnych należą tzw. *opiaty*, czyli związki chemiczne pozyskiwane z maku (opium, morfina i kodeina oraz ich pochodna – heroina). Głównym skutkiem ich zażywania jest obniżenie zdolności odczuwania bólu. Substancje te generalnie wywołują dobre samopoczucie, uczucie uniesienia, redukują niepokój, wrogość i agresję, mają zdolność tłumienia bólu psychicznego i w związku z tym bardzo szybko prowadzą do uzależnienia.

Inną grupę stanowią *środki pobudzające*, takie jak amfetamina, pierwotnie stosowana w leczeniu astmy, i kokaina. Ich zażywanie jest zabronione. Jednak istnieje duża grupa stymulantów, z którymi mamy do czynienia na co dzień, np. kofeina w kawie i coca coli, teina w herbacie, tytoń w papierosach i ostatnio bardzo popularna guarana, której pobudzającego działania doświadczają np. senni kierowcy, decy-

dujący się na zakup napoju energetyzującego. Stymulanty powodują zwężenie naczyń krwionośnych, przyspieszają akcję serca i zwiększają ciśnienie krwi. Doświadczane skutki przyjmowania środków pobudzających (szczególnie kokainy) to głównie poczucie wigoru i euforii oraz znaczny wzrost energii. Kokaina i inne substancje pobudzające zwiększają przyjemność czerpaną z różnych czynności.

Do substancji *halucynogennych* zalicza się m.in. LSD, meskalinę i psylocybinę. Ich działanie polega głównie na rozszerzeniu pola świadomości, czego konsekwencją jest zmiana postrzegania świata, świadomości i myślenia. Po ich zażyciu pojawiają się dziwne wrażenia percepcyjne, a poczucie czasu ulega zniekształceniu.

Leczenie uzależnień w fazie pierwszej polega na detoksykacji, czyli obniżeniu lub całkowitemu usunięciu substancji psychoaktywnej z organizmu. Następny etap to psychoterapia, terapia behawioralna, często prowadzona w grupach.

Uzależnienie od dopalaczy [28]

Bardzo poważnym tematem pojawiającym się ostatnio w mediach jest legalna lub prawie legalna sprzedaż tzw. dopalaczy, określanych często jako *designer drugs* (projektowane narkotyki). Są to substancje relaksujące, poprawiające nastrój i samopoczucie. Mechanizm ich działania polega na stymulowaniu określonych ośrodków nerwowych, czego efektem jest wydzielanie do krwioobiegu trzech bardzo ważnych przekazników: serotoniny, noradrenaliny i dopaminy. Serotonina reguluje nastrój, odpowiedzialna jest za stan czuwania i poprawia pamięć. Noradrenalina z kolei odpowiada za naszą czujność i uwagę. Dopamina natomiast odgrywa kluczową rolę w odczuwaniu przyjemności.

Substancje zwane dopalaczami często sprzedawane są jako relaksujące kładzidełka lub nieszkodliwe, poprawiające nastrój herbatki. Część z nich ma pochodzenie naturalne. Są to preparaty ziołowe, zawierające niejednokrotnie związki halucynogenne. Przykładem jest salwinoryna A,

składnik rośliny znanej pod nazwą szałwia wieszczą. W dawkach leczniczych stosowana jest jako środek antydepresyjny, w leczeniu AIDS oraz choroby Alzheimera. Większe dawki natomiast wywołują silne halucynacje wzrokowe. Inna niebezpieczna mieszanka ziołowa sprzedawana w Polsce w postaci kadzidełek, zawierała syntetyczny kannabiol, modyfikujący pracę ważnych neuroprzekaźników. Właściwości narkotyczne posiadają również liście drzewa kartom. Związki w nich zawarte (m.in. mitragynina) łączą się z receptorami opioidowymi, dając silne efekty przeciwbólowe. Nadużywanie liści kartom, prowadzi do mdłości, biegunek i wymiotów.

Druga grupa to syntetyki, będące najczęściej pochodnymi amfetaminy. Dużym zainteresowaniem cieszyły się ostatnio preparaty zawierające benzylopipezynę (BZP), zwiększającą aktywność psychomotoryczną, ciśnienie krwi i wywołujące stan euforii. Obserwacje pacjentów i badania kliniczne pokazały, że BZP powoduje (poza uzależnieniem) sporo skutków ubocznych, takich jak: migreny, stany lękowe, bezsenność, wymioty, napady drgawkowe, a nawet amnezję. Równie niebezpiecznym środkiem syntetycznym jest mefedron – pochodna amfetaminy, sprzedawana jako „sole do kąpieli”. Jej narkotyczne działanie można porównać do amfetaminy lub ekstazy.

Obie grupy dopalaczy są szkodliwe, uzależniają i niejednokrotnie prowadzą do nieodwracalnych zmian w mózgu, narządach wewnętrznych, a nawet do śmierci .

BIBLIOGRAFIA

- [1] Maruszewski T., *Psychologia poznawcza*, Znak-Język-Rzeczywistość, Warszawa 1996.
- [2] Tomaszewski T., *Psychologia*, PWN, Warszawa 1978.
- [3] Materska M., Tyszka T. (red.), *Psychologia i poznanie*, PWN, Warszawa 1992.
- [4] Kosslyn S. M., Rosenberg R. S., *Psychologia*, Znak, Kraków 2006.
- [5] Strelau J. (red.), *Psychologia*, GWP, Gdańsk 2000.
- [6] Tomaszewski T., *Pamięć, uczenie się, język*, PWN, Warszawa 1992.
- [7] Tomaszewski T. (red.), *Percepcja, myślenie, decyzje*, PWN, Warszawa 1995.
- [8] Tomaszewski T. (red.), *Temperament. Inteligencja*, PWN, Warszawa 1995.
- [9] Myers D. G., *Psychologia*, Zysk i Spółka, Poznań 2003.
- [10] Skorny Z., *Poziom aspiracji i jego determinanty*, „Przegląd Psychologiczny” 1970, nr 20.
- [11] Niebrzydowski L., *Rodzaje samooceny uczniów*, „Psychologia Wychowawcza” 1974, nr 4.
- [12] Koziński J., *Psychologiczna teoria samopoznania*, PWN, Warszawa 1986.
- [13] Tomaszewski T. (red.), *Emocje. Motywacja. Osobowość*, PWN, Warszawa 2008.
- [14] Reykowski J., *Z zagadnień psychologii motywacji*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 1970.
- [15] Wołoszynowa L., *Materiały do nauczania psychologii*, seria I, tom I, PWN, Warszawa 1994.

- [16] Koziński J. *Koncepcja transgresyjna człowieka*, PWN, Warszawa 1987.
- [17] Terelak J. *Stres psychologiczny*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 1995.
- [18] Everly G. S., Rosenfeld R., *Stres. Przyczyny. Terapia i autoterapia*, PWN, Warszawa 1992.
- [19] Aronson E., Wilson T.D., Akert R.M., *Psychologia społeczna*, Zysk i S-ka, Poznań 1997.
- [20] Argyle M., *Psychologia stosunków międzyludzkich*, PWN, Warszawa 2001.
- [21] Mika S., *Psychologia społeczna*, PWN, Warszawa 1982.
- [22] Wojciszke B., *Człowiek wśród ludzi*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2002.
- [23] Strelau J., *Psychologia Cz. 3*, GWP, Gdańsk 2000.
- [24] Harwas-Napierała B., Trempała J., *Psychologia rozwoju człowieka Cz. 2*, PWN, Warszawa 2001.
- [25] Seligman M. E., Walker E. F., Rosenhan D. L., *Psychopatologia*, Zysk i S-ka, Poznań 2003.
- [26] Grudziak-Sobczyk E., Morawski J. „Świat Problemów” 1993, nr 2.
- [27] Niewiadomska I., Sikorska-Głodowicz M., *Alkohol*, Gaudium, Lublin 2004.
- [28] Grzybowski S., *Uśpieni mordercy*, „Charaktery” 2010, nr 9.

**KARKONOSKA PAŃSTWOWA
SZKOŁA WYŻSZA
w Jeleniej Górze**

ISBN 978-83-61955-07-8