

Bożena Janda-Dębek

KŁAMSTWO JAKO STRATEGIA ADAPTACYJNA

1. Wstęp

Zadziwiające jest, jak wielu kłopotów przysparzają niektóre formy społecznego działania. Takie, które w wielu sytuacjach są pożyteczne dla jednostek, dla tych samych jednostek mogą być jednocześnie źródłem sankcji społecznych, prawnych czy obyczajowych. Niewątpliwie do zachowań, których ocena niemal od zawsze wzbudzała i wzbudza nieustanne kontrowersje, należą kłamstwo i oszustwo.

Jak pisze Steffen Dietzsch [Dietzsch], kłamstwo jest jedną z „pierwotnych form” ludzkiej egzystencji, ale chyba żadne inne równie powszechne zachowanie – lub/i choćby sama intencja jego podejmowania – nie wzbudzało i nie wzbudza tak silnych kontrowersyjnych ocen, jak odwieczna tendencja człowieka do oszukiwania innych. Spór ten w świecie kultury europejskiej toczy się głównie na gruncie rozważań moralno-etycznych. Kłamstwo podlegało bardzo surowej ocenie ze strony ojców Kościoła, zapoczątkowanej głównie przez Aureliusza Augustyna, ale i filozofowie – jak głoszący zasadę imperatywu kategorycznego Immanuel Kant [Kant 1953] – potępiali kłamstwo jako grzech, fundamentalną ułomność człowieka czy w końcu „brzydkie piętno na ludzkiej naturze”.

Podobnych problemów natury etyczno-moralnej nie mieli starożytni Grecy, wyraźnie faworyzujący bohaterów, którzy chytrącością czy oszustwem osiągalni swoje cele. Podobnie nic przeciwko kłamstwu nie miał Nicolo Machiavelli [Machiavelli 1984], którego nazwisko kojarzy się z działaniami przewrotnymi, perfidnymi, acz nie pozbawionymi geniuszu. Trzeba jednak przypomnieć, że ten „wielki manipulator” [Toeplitz 1987] epoki Medyceuszy był przez swoich współczesnych oceniany jako „mistrz, dla którego Florencja była największą wartością, lecz on sam był hańbą Florencji” [Toeplitz 1987, s. 5].

O historii i skutkach wielkich i mniejszych kłamstw znaczących postaci historycznych oraz doktrynach filozoficznych dotyczących prawdy i kłamstwa można by oczywiście pisać bardzo wiele. Jednak zdecydowanie bardziej warto, porzucając koncepcje wartościujące kłamstwo, zająć się tym rodzajem aktywności człowieka

jako specyficznej strategii, która człowiekowi pomagała przetrwać zarówno w sensie biologicznym, jak i społecznym.

Powszechność oszukiwania i kłamania prowadzi do postawienia pytania, czy można te formy zachowania potraktować jako mechanizm adaptacyjny, który wyewoluował w toku rozwoju człowieka i służył rozwiązywaniu konkretnych problemów. Zgodnie z definicją adaptacji – rozumianej jako jeden z najważniejszych wytworów procesu ewolucji – jest ona cechą dziedziczną, będącą wynikiem doboru naturalnego, podlegającą rozwojowi, pomagającą przetrwać lub sprzyjającą reprodukcji organizmu [Tooby, Cosmides 1992]. Czy zachowania polegające na kłamstwie i oszustwie spełniają owe warunki? Wydaje się, że jak najbardziej. Aby daną cechę uznać za adaptację, musi ona mieć charakter powszechny i pojawić się w odpowiednim momencie życia danego organizmu. I tak istotnie dzieje się ze zdolnością do kłamstwa. Niemal wszyscy ludzie zdolność tę mają¹ i chociaż nie ujawnia się ona w momencie urodzenia², to pojawia się ona w trakcie dorastania i jest doskonała. Skoro jednak ludzie mają taką zdolność, jeżeli kłamstwo jest powszechną, przydatną strategią stosowaną do rozwiązywania konkretnych problemów, to dlaczego kłamią nie wszyscy ludzie, nie zawsze i nie w każdej sytuacji? Zapewne dlatego, że chociaż kłamstwo w toku rozwoju człowieka okazywało się skuteczną strategią dla jednostki lub całej grupy, nie zawsze (a raczej rzadko) było zachowaniem optymalnym w odniesieniu do rozwoju całych społeczności. Warto w tym miejscu przywołać teorię umowy społecznej, sformułowaną przez Ledę Cosmides i Johna Tooby'ego [Tooby, Cosmides 1992], której celem jest wyjaśnienie istoty altruizmu, rozumianego nie tyle jako piękne, szlachetne formy zachowania ludzkiego, ile jako zasady umożliwiające odwzajemnianie i wymianę społeczną, zwiększające szansę na przetrwanie zarówno poszczególnych osobników, jak i całych społeczności. Aby jednak zasady te mogły skutecznie funkcjonować, ludzie muszą (musieli) kierować się ogólnie pojętą heurystyką uczciwości. Nielojalni kłamcy, wykorzystujący innych, stanowiliby bardzo poważne zagrożenie dla współpracy, nie tylko nie dając gwarancji odwzajemniania przysług, ale także burząc i porządek społeczny, który musi być oparty na wzajemnym zaufaniu. Mamy zatem do czynienia z pewną dwoistością natury ludzkiej. Z jednej strony kłamstwo jest niezwykle pożyteczne, umożliwia bowiem osiąganie indywidualnych celów (choćby) kosztem innych, z drugiej zaś ludzkość musiała nauczyć się dekonspirować kłamców, ponieważ bezkarne działania oszustów zagrażałyby funkcjonowaniu społeczności. Wspomniane na początku kontrowersje dotyczące oceny kłamstwa nie odnoszą się zatem tylko aspektów moralno-etycznych, ale także pojawiają się na gruncie psychologii ewolucyjnej.

¹ Oczywiście, pod warunkiem że mają również odpowiednie zasoby poznawcze, o czym będzie jeszcze mowa w dalszej części tego artykułu.

² Jak wynika z wielu badań (m.in. [Lewis, Stranger, Sullivan 1989]) male dzieci – poniżej trzeciego, czwartego roku życia – nie potrafią kłamać.

To, na ile kłamstwo jest wykorzystywane przez ludzi, w jakich sytuacjach, do osiągnięcia jakich celów, oraz czy jego skutkiem będzie zamierzony efekt, zależy oczywiście od wielu czynników, które zostaną przedstawione w dalszej części artykułu. Spróbuję także dowiedzieć, że kłamstwo jest określoną strategią zachowania, stosowaną powszechnie i niemal we wszystkich sytuacjach społecznych, strategią często zresztą, z punktu widzenia okłamującego, najskuteczniejszą. Co więcej, strategia oparta na kłamstwie bywa także w wielu przypadkach akceptowana społecznie, a czasami jest niemal wymuszana przez otoczenie oraz – co ciekawe – niekorzystanie z tej strategii w niektórych sytuacjach może być przejawem raczej braku kompetencji społecznych niż zachowań patologicznych czy też niemoralnych.

Przyjrzyjmy się zatem, czym w istocie jest kłamstwo, w jakich sytuacjach dopuszczenie się kłamstwa jest – z punktu widzenia jednostki lub określonej grupy – uzasadnione, jakie cele można osiągać dzięki niemu, jakie czynniki mogą sprzyjać kłamaniu oraz czy ludzie kłamiący mają szczególne cechy osobowości sprzyjające takim zachowaniom.

2. Istota kłamstwa

Większość autorów zgadza się co do tego, że po pierwsze – trudno jest definiować kłamstwo, po drugie – istotną cechą kłamstwa jest intencja wprowadzenia w błąd swojego partnera, po trzecie – kłamstwo jest aktem świadomym i człowiek może dokonywać wyboru takiego, a nie innego aktu zachowania, po czwarte – jest określoną strategią zachowania³.

Na istotny element definicji intencji zwraca szczególną uwagę Paul Ekman [Ekman 1997], jeden z największych współczesnych autorytetów w dziedzinie ekspresji emocji oraz sygnałów niewerbalnych towarzyszących kłamstwu. Wyróżniając kolejne rodzaje kłamstwa, m.in. fałszowanie i ukrywanie, w definicji podkreśla istotny element, jakim jest świadoma intencja, z jaką jedna osoba rozmyślnie wprowadza drugą osobę w błąd, czyniąc to bez uprzedzenia jej o tym.

David Buller i Judge Burgoon [Buller, Burgoon 2003] w swojej koncepcji interpersonalnego oszustwa definiują kłamstwo jako „komunikat celowo przekazany przez nadawcę, służący podsyceniu fałszywego wyobrażenia u odbiorcy lub doprowadzenia go do mylnego wniosku”. Z kolei Mark Knapp i Comadena [Knapp, Comadena 1979] w definicji kłamstwa na pierwszy plan wysuwają, podobnie jak Ekman, intencję, jaką jest chęć manipulowania innymi. Em Griffin [Griffin 2003] podkreśla natomiast, że istotą kłamstwa jest osiąganie przez kłamców pożądanych celów za pomocą manipulacji informacjami.

Ten aspekt intencjonalności jest niewątpliwie istotną cechą świadomego kłamstwa, lecz należy pamiętać, że ludzie nie muszą kłamać, mogą natomiast w okre-

³ Jolanta Antas [Antas 1999] rozumie kłamstwo m.in. jako strategię semantyczną.

lonych sytuacjach wybierać kłamstwo jako zachowanie dla nich bardziej korzystne niż zachowania oparte na prawdziwych informacjach. Można zatem, pomijając te sytuacje, w których ludzie nieświadome rozmiągają się z faktami, uznać, że **kłamstwo polega na stosowaniu złożonych strategii⁴ poznawczych, co do których jednostka ma przekonanie, że zwiększą jej szansę na osiągnięcie aktualnych celów i zamierzeń. Ich istotą jest operowanie informacjami, by uzyskać wpływ na czyjeś poglądy i/lub zachowanie przez wprowadzenie w błąd.** Istotą strategii operowania informacjami w celu uzyskania wpływu jest więc przekonanie jednostki, że zwiększa ona szansę na „przetrwanie” (uzyskanie określonej gratyfikacji) w danej sytuacji.

Kłamstwo, jak wcześniej wspomniano, występuje we wszystkich niemal sytuacjach życiowych człowieka, niemniej można określić ogólne warunki sprzyjające pojawieniu się kłamstwa. Do tych warunków można zaliczyć wartość gratyfikacyjną celów, które jednostka chce w danej sytuacji osiągnąć. Można z dużą pewnością przypuszczać, że wraz ze wzrostem wartości celu pokusa posługiwania się kłamstwem, jeżeli jest ono niezbędne, będzie wzrastać, jednak nie bezwarunkowo. Ze stosowaniem kłamstwa wiąże się spore ryzyko [Frank, Ekman 1997]. Jak już nadmieniono, kłamstwo jest w wielu społeczeństwach sankcjonowane zarówno prawnie, jak i obyczajowo. Kłamca może ponosić dotkliwe kary społeczne, a jednocześnie przeżywać dyskomfort z powodu złamania normy społecznej, według której „nie wolno kłamać”: zatem to, czy kłamać w danej sytuacji, chociaż zachowanie takie mogłoby przynieść niewątpliwą korzyść kłamiącemu, czy też nie, zależało będzie zarówno od podmiotowej oceny prawdopodobieństwa wykrycia kłamstwa, jak i podmiotowej oceny dotkliwości kary, jaką może ponieść jednostka po jego ewentualnym wykryciu. Tak oto posługiwanie się kłamstwem może mieć wszelkie cechy sytuacji ryzykownej [Kozielecki 1992]. Dlatego – chociaż w konkretnej sytuacji możliwa gratyfikacja jest wysoka – podmiot nie dopuszcza się kłamstwa, oceniając równie wysoko prawdopodobieństwo wykrycia kłamstwa, czy też wiedząc, że możliwa sankcja będzie dla niego bardzo dotkliwa. Są jednak ludzie, którzy deklarują, że każda sytuacja, w której mieliby kłamać, jest dla nich niedopuszczalna. Należy zatem się liczyć z kolejnym istotnym warunkiem sprzyjającym (bądź nie) wybieraniu kłamstwa jako określonej strategii. Będzie nim stopień internalizacji norm społecznych, ze szczególnym uwzględnieniem norm prawdomówności. W końcu warunkiem niezbędnym do stosowania takiej strategii jest określony poziom sprawności procesów poznawczych.

⁴ Jest to jedno z podstawowych pojęć używanych w tej publikacji i definiować je można jako techniki, sposoby, metody zastosowane w celu rozwiązania problemu, wykonania zadania czy grupy zadań [Ledzińska 2000] lub, tak jak rozumie je Elena Grigorienko [Grigorienko 2000] (za [Strelau 2002]), jako mechanizmy minimalizujące popełnienie błędu, mające charakter świadomych decyzji, stosowane w odniesieniu do zadań i kontekstu specyficznego dla danej sytuacji. Więcej na temat strategii interesująco pisze Czesław Nosal w książce „Umysł menedżera” [Nosal 1993].

Kłamstwa rozumiane jako strategia mogą być rozpatrywane przynajmniej w dwóch rodzajach relacji. Mogą mieć charakter indywidualnych strategii stosowanych w interakcji podmiot – jednostka bądź też w szerszym kontekście, gdy kłamstwa są strategią służącą całym grupom społecznym. W tym drugim przypadku chodzi oczywiście o zachowania z dziedziny polityki czy współczesnej reklamy. Te jednak przypadki zasługują na osobne opracowanie.

3. Niektóre podmiotowe uwarunkowania kłamstwa

Zawarte we wcześniejszej definicji założenie, że kłamstwo jest złożoną strategią poznawczą, implikuje stwierdzenie, że do popełniania kłamstwa niezbędne są określone możliwości poznawcze podmiotu. Na ten aspekt zwracają uwagę wszyscy, którzy zajmują się kłamstwem. Kłamanie jest zdecydowanie trudniejsze od mówienia prawdy, ponieważ umysł jest obciążony nie tylko tym, co się faktycznie wydarzyło, ale także tym, co się fałszywie twierdzi, oraz tym, by utrzymać zgodność i spójność przekazywanych informacji. Kłamca musi także mieć zdolność nie tylko do wiarygodnego przekazania swoich informacji, ale także przewidywania konsekwencji swojego czynu czy wypowiedzi. Zatem w sytuacji dopuszczania się kłamstwa przez podmiot intensywnie zaangażowane są zarówno procesy uwagi, pamięci, jak i złożone operacje myślenia.

Oczywiście w zależności od rodzaju kłamstwa poziom zaangażowania zasobów poznawczych jest różny. Kłamstwo aktywne może prowadzić, jak uważają Buller i Burgoon [Buller, Burgoon 2003], do poznawczego „przeładowania”, ujawniającego się w tzw. przeciekach. Kłamstwa pasywne, jak nazywa je Ekman, nie wymagają wprowadzenia nowych informacji, ale i one mogą powodować silne pobudzenie związane z przeżywaniem wstydu i poczucia winy. Intencjonalne kłamanie wymaga także określonego poziomu świadomości, co ilustruje m.in. opisywany przez Richarda Leakeya [Leakey 1995] przypadek taktycznego oszustwa obserwowanego przez holenderskiego prymatologa u szympanсів w rezerwacie Gomba, w Tanzanii. Dorosły szympanś znajdujący się na żerowisku jadł banany umieszczone przez badaczy w zamkniętej skrzynce. Kiedy zobaczył zbliżającego się kolejnego szympanśa, zamknął skrzynkę z bananami i oddalił się od niej, udając, że nie wydarzyło się nic ciekawego. Gdy intruz odszedł, szympanś powrócił do jedzenia. Nie spodziewał się jednak, że intruz ukryje się za krzakami, obserwując, co będzie się działo. Tak oto oszukujący stał się oszukiwanym.

Jak napisali Byrne i Whiten [Byrne, Whiten 1992], relacjonując swoje obserwacje nad zwierzętami, oszustwo i wykrywanie oszustw jest pierwotną przyczyną powstawania inteligencji, a Robert Trivers [Trivers 1991] (za [Ridley 1999]) twierdził, że aby dobrze oszukiwać, zwierzę musi samo się oszukiwać, a zatem musi powstawać świadomość.

Tego, że sprawność intelektualna ułatwia kłamstwo, dowodzą badania Belli DePaulo i in. [DePaulo i in. 1985]. Autorka, analizując wyniki swoich badań,

stwierdza, że wysokie wykształcenie sprzyja częstotliwości, z jaką ludzie kłamią. O ile zazwyczaj w ciągu 10-minutowej rozmowy statystycznie 20% ludzi dopuszcza się kłamstwa (choćby niewinnego), o tyle wśród ludzi wykształconych odsetek ten wzrasta do 33%. DePaulo sądzi, że nie tylko większy zasób słów i pewność siebie ludzi wykształconych umożliwiają im kłamstwo, ale i wykształcenie popycha ich do niego.

Rozpatrywanie właściwości podmiotowych w relacji do zjawiska, jakim jest kłamstwo, nie jest wcale łatwe, m.in. dlatego, że należałoby wyróżnić przynajmniej cztery rodzaje problemów z tym związanych. Jak już wspomniano, po pierwsze, ludzie różnić mogą się ze względu na zdolności do posługiwania się kłamstwem jako określoną strategią postępowania. Po drugie ze względu na tendencję i skłonności do jego wykorzystywania, po trzecie umiejętności do skutecznego⁵, przekonującego innych kłamania, po czwarte zdolności i umiejętności do wykrywania oszustwa i kłamstwa. Wśród cech podmiotowych należałoby brać pod uwagę zarówno zmienne demograficzne, takie jak płeć czy wiek, jak i wybrane zmienne osobowościowe. Jednak chociaż o kłamstwie tak wiele już napisano, niewiele jest rzetelnie udokumentowanych badań na temat osobowościowego profilu czy to skutecznego kłamcy, czy ludzi o wyraźnych skłonnościach do kłamania⁶. Sam Paul Ekman [Ekman 1997] dowodzi, że profil osobowościowy kłamcy (czyli osoby często stosującej tę strategię) nie różni się w sposób istotny od profilu osób kłamiących rzadko czy niechętnie. Co ciekawe, w badaniach, które przytacza, nie zauważono istotnych różnic nawet w skali psychopatii⁷, co może wydawać się nieco dziwne, ponieważ przynajmniej w potocznym rozumieniu psychopaci mają większą tendencję do manipulowania innymi ludźmi. Trzeba jednak przyznać, że Ekman, na podstawie swoich obserwacji, skłonny jest przyznać, że osoby o cechach przywódczych lepiej radzą sobie z okłamywaniem innych. Michael Handel [Handel 1982] zaś charakteryzował kłamców jako indywidualistów, osoby nastawione rywalizacyjnie, lubiące pracować na własną rękę. Niemal wszyscy badacze (m.in. [Leary 1999; Ekman 1997; Christie, Geis 1970]) podkreślają, że podwyższenie wyników w skali makiawelizmu zwiększa także prawdopodobieństwo posłużenia się kłamstwem.

⁵ Na cechy osobowościowe, które teoretycznie mogłyby wpływać na skuteczność osoby kłamiącej, zwracał uwagę w swoich badaniach Przemysław Gibki [Gibki 2006]. Założył on, że poziom neurotyzmu może mieć wpływ na to, jak skutecznie osoby badane będą okłamywać innych. Niestety, okazało się, że sama zmienna osobowościowa nie różnicuje oceny skuteczności kłamstwa. Owszem, badani uznawali, że wysoko neurotyczne kobiety są mniej skuteczne w kłamaniu od kobiet nisko neurotycznych, lecz podobne wyniki nie potwierdzały się w przypadku wysoko i nisko neurotycznych kłamiących mężczyzn.

⁶ Pomijam tu, oczywiście, patologiczną skłonność do kłamstwa, jak choćby znany zespół Münchausena czy zespół Korsakowa pojawiający się w wyniku choroby alkoholowej.

⁷ Należy jednak podkreślić, że według Ekmana [Ekman 1997] psychopaci są skuteczniejszymi kłamcami z powodu niższego niż przeciętny poziomu lęku, podobnie zresztą jak osoby o silnych cechach przywódczych.

Według potocznych opinii częściej kłamią kobiety niż mężczyźni, choćby z tego względu że – jak sądzą ludzie – kobiety więcej mówią. Tymczasem badania De Paulo, Kashey, Kirkendola i in., testujące hipotezę o różnicach w częstotliwości kłamania mężczyzn i kobiet, dowodzą, że nie ma w tej kwestii istotnych różnic. Zauważyć można natomiast różnice w rodzaju kłamstw. Kobiety częściej deprecjują siebie w obecności mężczyzn [Buss 2001], częściej od nich także stosują tzw. kłamstwa altruistyczne. Wydaje się więc, że poszukiwanie źródeł pewnych tendencji do stosowania kłamstwa jako określonej strategii wyłącznie w cechach podmiotowych jest trudne i wysoce niepewne, ponieważ – jak wcześniej napisano – czynników sprzyjających podejmowaniu kłamstwa jest znacznie więcej i do nich należą także wartość gratyfikacyjna celów oraz charakter sytuacji, w jakiej może dochodzić do posługiwania się kłamstwem.

Przyjrzyjmy się zatem tym kategoriom sytuacji, w których stosowanie kłamstwa może być użyteczną, umożliwiającą osiągnięcie określonych celów strategią podmiotu w relacji z inną osobą. Zaczniemy od powodów (motywów), dla których jednostka może wykorzystywać strategię kłamstwa. W literaturze przedmiotu wymienia się ich wiele. W badaniach Shiblesa [Shibles 1985] (za [Witkowski 2002]) wymienienia się aż 41 takich motywów. Są to: potrzeba zdobycia czegoś, lęk przed karą, ochrona własnego wizerunku, zwracanie na siebie uwagi, nawiązanie kontaktu, szkodzenie innym, sprawianie przyjemności drugiej osobie, przyzwyczajenie, zmuszanie przez innych czy w końcu rewanż. Lista motywów jest zatem bardzo obszerna. Przyczyny te można sklasyfikować przynajmniej w trzy kategorie (rodzaje) (przy zastrzeżeniu, że podział ten nie jest rozłączny, ma głównie charakter porządkujący) ze względu na rodzaj pożądanego przez jednostkę celów. Można tu wymienić:

- kłamstwa związane z realizacją potrzeb i uzyskiwaniem korzyści materialnych przez podmiot,
- kłamstwa związane z ochroną własnej osoby,
- kłamstwa związane z regulowaniem stosunków międzyludzkich.

Podział ten, rzecz jasna, nie jest rozłączny, ponieważ np. regulowanie stosunków międzyludzkich może mieć jednocześnie na celu uzyskiwanie korzyści materialnych od osób, w stosunku do których stosujemy ingracjację.

4. Strategia kłamstwa w celu uzyskania zasobów.

Kłamstwa związane z realizacją potrzeb i uzyskiwaniem korzyści materialnych przez podmiot

Wymienianie wszystkich potrzeb człowieka nie miałoby większego sensu, ponieważ lista taka mogłaby się ciągnąć w nieskończoność. Ludzie zazwyczaj zaspokajają większość swoich potrzeb, bez konieczności uciekania się do kłamstwa. Kiedy zatem użycie strategii manipulowania informacjami staje się bardziej prawdopodobne, a czasami wręcz konieczne z punktu widzenia podmiotu, jakie cele

można osiągnąć dzięki kłamstwu, w jakich sytuacjach najczęściej może być ono wykorzystywane? Oczywiście przede wszystkim w **sytuacji skrajnych**, chociaż nie tylko w takich. Używając aparatu pojęciowego charakterystycznego dla psychologii ewolucyjnej, można powiedzieć, że w przypadku **braku lub niedoboru zasobów**⁸ takie strategie są bardziej prawdopodobne. Ostre współzawodnictwo o zasoby, jak uważa van den Berghe [van den Berghe 1991], prowadzi do wzrostu agresji, tendencji do prowadzenia walki, ta zaś wymaga nie tylko siły fizycznej, ale także strategii opartych na fałszowaniu.

Walka o zasoby może dotyczyć także miejsca w hierarchii społecznej. Posługiwanie się kłamstwami destrukcyjnymi, mającymi na celu obniżenie wartości potencjalnego przeciwnika, może być niezmiernie skuteczną strategią. Mówienie szefowi o koleżance zagrażającej naszej pozycji w pracy, że jest leniwa i niezbyt rozgarnięta, bywa całkiem efektywnym sposobem na pozbycie się rywalki.

W zdobywaniu partnerów seksualnych skuteczna jest nie tylko siła fizyczna, ale też wszelkie techniki autoprezentacyjne, oparte na manipulowaniu informacjami o sobie i swojej kondycji fizycznej i finansowej. Zwycięży ten, który zaprezentuje się jako piękniejszy, zdrowszy, silniejszy, zasobniejszy. Zarówno kobieta ujawniająca prawdę o sobie (np. jestem stara, brzydka czy chora), jak i mężczyzna odkrywający swoje słabości (np. niepozwalające na ochronę i wyżywienie partnerki oraz ewentualnych dzieci) skazują się na niepowodzenie reprodukcyjne.

Jak uważa David Buss [Buss 2001], w kontaktach między kobietami i mężczyznami dochodzi nadzwyczaj często do wzajemnych oszustw w celu pozyskania dostępu do różnorodnych dóbr. Z przedstawionych przez D. Bussa badań, którymi objęto ponad 100 kobiet i mężczyzn, wynika, że 39% kobiet stosowało strategię rzekomej dostępności seksualnej, jeżeli miała ona przynieść im spodziewane korzyści i dostęp do zasobów. Z kolei aż 79% mężczyzn przyznawało, że okazuje swoim partnerkom rzekome głębokie zaangażowanie w celu uzyskania zgody kobiet na kontakt seksualny.

Nie tylko niedobór zasobów lub chęć zdobycia partnera skłaniają do stosowania kłamstwa. Można także wyróżnić takie sytuacje, w których w istocie nie chodzi o rzeczywisty brak zasobów, ale o ich pomnażanie. Jak pisze wspomniany już van der Berghe, nie tylko brak zasobów prowadzi do współzawodnictwa, ale także ich nadwyżki, ponieważ ich nadmiar prowadzi do powstawania potrzeb wtórnych. We współzawodnictwie zaś wzrasta pokusa stosowania jak najbardziej skutecznych, a nie jak najbardziej moralnych strategii. Zresztą samo społeczeństwo, tak przecież potępiające kłamstwo, jednocześnie sprzyja oszustom. Szczere ujawnianie chęci posiadania większej niż inni ilości zasobów, gromadzenie ich nadmiaru jest nieakceptowane społecznie i jest postrzegane jako chciwość czy skąpstwo. Wówczas także najlepszą strategią jest skrywanie prawdy

⁸ Zasoby można rozumieć oczywiście szeroko, jako dostęp do korzyści nie tylko materialnych, ale także reprodukcyjnych czy społecznych, oznaczających m.in. osiągnięcie określonej pozycji w grupie.

o własnych zasobach i motywacji ich posiadania. „Mam bardzo dużo, ale chciałbym mieć jeszcze więcej” to prawda, która rzadko umożliwia zdobycie kolejnych dóbr. Natomiast deklaracje: „cierpię niedostatek i, zdobywając określone dobra, walczę o byt” mogą wzbudzać współczucie innych, chęć niesienia pomocy i tym samym – prowadzić do celu.

We wszystkich tych sytuacjach kłamstwo bywa strategią nie tylko skuteczną, ale także w gruncie rzeczy powszechną i w pewnych granicach akceptowaną społecznie.

5. Strategia kłamstwa, której celem jest ochrona własnej osoby

Kolejną klasą z sytuacji, w których wykorzystujemy kłamstwo, są te związane z ochroną własnego życia i zdrowia lub też z ochroną własnego wizerunku. W tej klasie sytuacji znajdują się również i takie, które dotyczą funkcjonowania społecznego człowieka i ewentualnego przekraczania przez niego społecznie ukształtowanego systemu norm, reguł, nakazów i zakazów. Chodzi tu o sytuacje, w których łamanie społecznych reguł może skutkować sankcjami prawnymi, dezaprobatą czy też wykluczeniem jednostki ze społeczności. Lęk przed karą, jej unikanie jest naturalną tendencją człowieka i może go silnie motywować do posługiwania się kłamstwem. Ludzie wielokrotnie je wykorzystują, bo przynosi ono istotne korzyści, np. uniknięcie publicznego wstydu czy poczucia zakłopotania.

Sytuacje związane z ochroną własnego zdrowia i życia mogą się szczególnie często pojawiać w czasach niepokojów społecznych, wojen, w czasach zagrożenia i niebezpieczeństwa. Okres II wojny światowej obfitował w sytuacje, gdy najlepszym, a czasami wręcz jedynym sposobem obrony życia i zdrowia było oszustwo czy kłamstwo. Ujawnienie prawdy o ukrywających się w domu Żydach bądź członkach ruchu oporu oznaczało nie tylko śmierć ukrywanego, ale także osób ukrywających. W tych ekstremalnych sytuacjach stosowanie kłamstwa winno być, jak się wydaje, usprawiedliwione.

Nie wszyscy jednak moralisci i filozofowie nawet w tych skrajnych przypadkach akceptują kłamstwo. W rozumieniu imperatywu kategorycznego Immanuela Kanta [Kant 1953] (za [Dietz 2000, s. 57]) oznaczającego „obowiązek bez wyjątku” trzeba – nawet w sytuacji ukrywania kogoś w celach humanitarnych – dawać świadectwo prawdzie, kłamstwo zaś jest „występkiem, jakiego człowiek dopuszczałby się sam na sobie”, a prawo do kłamania pozostaje w sprzeczności z „prawem do człowieczeństwa”. Kant przekonywał, że kłamstwo jest odrzuceniem godności ludzkiej, ale trzeba się zgodzić, że chociaż zasada ta jest piękna, jednak większość ludzi zdecydowanie przedkłada życie bez godności nad godność bez życia.

Nieco inne podejście do tej kwestii proponuje Sissela Bok (za [Griffin 2003]). Wprawdzie uważa, że ludzi winna obowiązywać zasada prawdomówności, jednak dopuszcza kłamstwo mające na celu zapobieżenie wielkiemu złu, a w przypadku

wątpliwości proponuje stosować „sprawdzian upublicznienia”, czyli konsultację z bezstronnymi osobami do weryfikacji, czy dane kłamstwo można było usprawiedliwić. Tego rodzaju rozważania natury filozoficzno-etycznej, dotyczące ochrony własnego życia za pomocą strategii kłamstwa, mają, oczywiście, znacznie mniejszy sens na gruncie psychoewolucyjnym.

Bardzo ciekawy jest kolejny aspekt ochrony własnej osoby związany z budowaniem własnego wizerunku. Informacje dotyczące własnej osoby zajmują szczególne miejsce w całym systemie poznawczym człowieka. Bardzo istotne w strukturze „ja”, jak uważa Pervin [Pervin 2002], są nie tylko zawartość treściowa poszczególnych aspektów „ja”, ale także tendencje motywacyjne związane z tą strukturą. Są nimi dbałość o samoocenę oraz autoweryfikacja.

Najczęstsze są kłamstwa mające na celu obronę siebie i podnoszenie samooceny [DePaulo 1992]. Posługują się nimi niemal wszyscy zdrowi psychicznie ludzie, chociaż większość z tych, którzy przeszli proces socjalizacji, ma na tyle wpojona zasadę prawdomówności, że mówienie oczywistych kłamstw o sobie nie przychodzi im z łatwością.

Ludzie, jak pisze Mark Leary [Leary 1999], rozwiązują dylematy autoprezentacyjne na trzy sposoby, zwane autoprezentacją: autentyczną, fałszywą oraz wybiórczą. Wybór każdej z nich jest podyktowany najprawdopodobniej trzema przesłankami: postrzeganiem przez podmiot znaczeniem oszustwa, oceną prawdopodobieństwa ujawnienia oszustwa oraz osobistymi predyspozycjami do kłamliwej autoprezentacji. Do czynników wpływających na wykorzystanie strategii fałszowania własnego wizerunku należą, według Leary'ego, głównie poziom samooceny oraz skłonność do makiawelizmu⁹. Przy tym badania dowodzą, że osoby mające skłonność do makiawelizmu jednocześnie są bardziej skuteczne w kontaktach interpersonalnych. Lepiej radzą sobie w trakcie negocjacji, sprawniej przeciwstawiają się presji społecznej, lepiej potrafią kontrolować przejawianie swoich emocji.

A co z potrzebą spójności własnego „ja”, o której większość autorów (m.in. [Kelly 1955; Epstein 1973; Aronson 1992] (za [Pervin 2002])) pisze, że daje ona poczucie integralności wewnętrznej? Baumeister, Tice, Hutton [Baumeister, Tice, Hutton 1989] uważają, że osoby o zarówno wysokiej, jak i niskiej samoocenie są motywowane do manipulowania własnym wizerunkiem, chociaż jedni i drudzy

⁹ Na to, że strategia fałszowania własnego wizerunku może być także pożądana społecznie wpływa także obecna polityka pracodawców na rynku pracy. Wprawdzie każdy potencjalny pracodawca zapewne chciałby mieć prawdziwą wiedzę o kandydacie, ale jednocześnie w gruncie rzeczy jej unika. Bardzo często w trakcie rozmowy z kandydatami zadaje się pytanie: „jakie są twoje zalety i jakie wady?”. Tak sformułowane pytanie w swej istocie zachęca kandydata do oszustwa. Trudno sobie bowiem wyobrazić, że kandydat odpowie: „jestem pracowity, dyspozycyjny, inteligentny, ale jednocześnie nielojalny, chciwy i nienawidzę ludzi, a w szczególności swoich kierowników”. Specjaliści od tworzenia wizerunku promują i zalecają takie odpowiedzi, by potencjalne wady zgłaszane przez kandydata były jednocześnie jego zaletami.

robią to z innych powodów. Mianowicie: osoby o wysokim poczuciu własnej wartości mają głównie tendencję do wywierania korzystnego wrażenia – autoprezentacji ofensywnej (poprzez ingrację, autoprezentację, skromność). Nisko oceniające się osoby motywowane są z kolei do tego, by unikać wrażenia negatywnego – czyli do autoprezentacji defensywnej (samoutrudnianie, prezentowanie własnej bezradności, redukovanie odpowiedzialności, usprawiedliwianie, przeprosiny). Słowem, aż nadto jest powodów, by w obronie własnego wizerunku, utrzymania spójności własnego „ja” stosować kłamstwo i samofalszowanie¹⁰. Inną, rzecz jasna, sprawą jest ocena skuteczności takich strategii w poszczególnych przypadkach, niemniej bez tych strategii człowiek w zasadzie nie mógłby funkcjonować w społeczeństwie. Erving Goffman [Goffman 1981] posuwa się jeszcze dalej, twierdząc, że za maskami, które pokazujemy innym, nie należy doszukiwać się jakiegoś prawdziwego „ja”. Tak naprawdę – jak twierdzi Hoffman – nie ma prawdziwego „ja”, istnieją tylko maski wytworzone przez człowieka na użytek publiczny (a i także własny).

6. Strategia kłamstwa stosowana w celu regulowania stosunków międzyludzkich

Nawiązywanie i utrzymywanie kontaktów międzyludzkich, tak niezbędnych w życiu człowieka, wymaga od niego wielu umiejętności oraz wiedzy na temat innych. Wchodząc w relacje z innymi, stale przekazujemy różne komunikaty i od sposobu ich formułowania bardzo często zależy jakość tych relacji. Formułowanie komunikatów w określonych sytuacjach i z określonymi ludźmi podlega pewnym, często nawet rygorystycznym konwencjom.

Do takich konwencji zaliczyć można wszelkie reguły grzecznościowe, których celem jest podtrzymywanie istniejących lub nawiązywanie nowych więzi. W latach siedemdziesiątych Turner, Edgley i Olmsted (1975) wykazali, że kłamstwa konwersacyjne są nie tylko powszechne, ale są także strategią społecznie akceptowaną. Z badań tych wynika, że aż 61,5% konwersacji ma charakter kłamliwy. W kolejnych badaniach DePaulo [DePaulo, Stone, Lassiter 1985] wykazała, że liczba kłamstw konwersacyjnych, do których przyznawali się ludzie, była jeszcze większa i wynosiła już średnio dwa kłamstwa dziennie. Wypowiadanie grzeczności na temat swojego rozmówcy w rodzaju: „miło pana widzieć”, „cieszę się, że cię spotykam” to wręcz wymóg normalnej konwersacji.

Kolejna grupa kłamstw konwersacyjnych, służących podtrzymaniu i nawiązaniu więzi (choć trzeba powiedzieć, że te techniki mogą być stosowane także w sytuacjach mających na celu uzyskanie innych korzyści), to różnego typu ingra-

¹⁰ Oczywiście, samofalszowanie, samooszukiwanie na dłuższą metę mogą być nieskuteczne, mało tego, mogą prowadzić do zaburzeń osobowości: Pinker [Pinker 2005, s. 379] uważa nawet, że „samooszukiwanie jest jedną z podstawowych przyczyn ludzkich konfliktów i głupoty”.

cja, dzięki którym możemy zaskarbić sobie przychyłność rozmówcy. Ingracjować można dzięki podnoszeniu wartości osoby ingracjowanej za pomocą pochlebstw (np. „nikt, tak jak pan, nie naprawi mojego samochodu”, „tylko pan doktor właściwie zdiagnozował moje dolegliwości”, „jest pan doskonałym specjalistą w swojej dziedzinie” itd.). Za pomocą ingracjowania można również dążyć do zharmonizowania relacji społecznych poprzez pozorne ujednolicenie własnych poglądów z poglądami partnera interakcji.

Bella DePaulo [DePaulo, Stone, Lassiter 1985] na podstawie analizy wyników swoich badań stwierdza, że im bardziej partnerzy interakcji są dla siebie atrakcyjni, tym więcej mówią kłamstw natury ingracjacyjnej przez konformistyczną zgodę z poglądami partnera¹¹.

W regulowaniu stosunków międzyludzkich istotne jest także unikanie konfliktów. Jak pisali Knapp i Comandena [Knapp, Comandena 1979], kłamstwo jest nawykową, automatyczną reakcją, stanowiącą najprostszą i najporęczniejszą strategię rozwiązywania problemów i konfliktów. Strategię kłamstwa stosujemy także często, by oszczędzić innym przykrości. Dla dobra stosunków międzyludzkich, ale także w celu utrzymania pożądanego obrazu własnej osoby, stosujemy kłamstwa altruistyczne. Nie opowiadamy zatem innym, że źle wyglądają, że napisali złą książkę, że niedługo rozpadnie się ich małżeństwo. W ten sposób dajemy szansę innym na utrzymanie ich wizerunku, obronę ich godności. Czy strategia prawdomówności w takich sytuacjach byłaby lepsza? W żadnej mierze. Nie tylko nie mielibyśmy z prawdomówności żadnych korzyści, ale jednocześnie zburzylibyśmy swój własny wizerunek jako człowieka dobrego i szlachetnego.

Kłamstwa konwersacyjne, służące regulacji stosunków międzyludzkich, nie wzmacniają wprawdzie społecznego zaufania (por. [Antas 1999]), jednak tworzą reguły, dzięki którym zysk, jakim jest utrzymanie dobrych stosunków z innymi ludźmi, przewyższa koszty, jakimi mogłoby być poczucie krzywdy i rodzącej się wrogości, gdy mówimy innym przykrą, trudną do zniesienia prawdę. Takie zachowanie, nie mniej niż mówienie nieprawdy, prowadziłoby do zrywania więzi społecznych.

Lista sytuacji, w których ludzie kłamią, jest długa. Ich kategoryzowanie może mieć w istocie charakter porządkujący, a nie wyróżniający, ponieważ w zasadzie trudno znaleźć rodzaj czy rodzaje sytuacji, w których ludzie nie kłamaliby. Aby rozpatrzeć ten problem na gruncie psychologii ewolucyjnej, nie zaś w kategoriach moralno-etycznych, trzeba pozbyć się poczucia zdumienia i niedowierzania co do tego, że ludzie w zasadzie zawsze są gotowi kłamać.

Ewolucja nie prowadziła do wytworzenia naturalnych, wielkodusznych mechanizmów funkcjonowania człowieka, by przypodobać się dobremu, moralnemu Stwórcy. Ludzie – podobnie jak inne organizmy – działają kosztem innych. Jak

¹¹ Co ciekawe, mężczyźni w tych badaniach okazali się sprawniejsi w stosowaniu tego rodzaju kłamstw.

pisze Steven Pinker [Pinker 2005, s. 345], „Ewolucja jest pozbawiona sumienia, a jeśli jeden osobnik szkodzi innemu dla własnej korzyści [...], to jego potomkowie będą dominować nad innymi, hołdując tym samym paskudnym obyczajom” i w gruncie rzeczy tylko to jest ważne. Aby uspokoić obawy tych, którzy boją się ujęcia ludzkiego umysłu i działania w kategoriach biologicznych, ponieważ może prowadzić to do moralnego nihilizmu, trzeba odpowiedzieć, że z problemem kłamstwa i oszustwa „natura” także sobie radziła, tworząc mechanizmy wykrywania i dekonspirowania oszustów. We wspomnianej umowie społecznej Cosmides i Tooby wyróżniają konkretne umiejętności, które mogą minimalizować groźbę oszustwa. Należą do nich, między innymi, umiejętności pamiętania konkretnych ludzi i zapamiętywania historii kontaktów z innymi, a szczególnie poziomu ich lojalności.

Kłamstwa nie są zatem dobre ani złe. Są one, jak pisał Edward Wilson [Wilson 2000], bardzo ludzkimi wynalazkami, pozwalającymi realizować złożone, codzienne sprawy życia społecznego, a ich poziom jest odzwierciedleniem wielkości i złożoności społeczeństwa.

Literatura

- Antas J., *O kłamstwie i kłamaniu. Studium semantyczno-pragmatyczne*, Towarzystwo Autorów i Wydawców Prac Naukowych UNIVERSITAS, Kraków 1999.
- Aronson E., *The Return of the Repressed: Dissonance Theory Makes a Comeback*, „Psychology Inquiry” 1992, nr 3, 303-311.
- Baumeister R.F., Tice D.M., Hutton D.G., *Self-presentational Motivations and Personality Differences in Self-esteem*, „Journal of Personality” 1989, nr 57, 547-579.
- Buller D., Burgoon J., *Teoria interpersonalnego oszustwa*, [w:] E. Griffin, *Podstawy komunikacji społecznej*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003.
- Buss D.M., *Psychologia ewolucyjna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2001.
- Byrne R.W., Whiten A., *Cognitive Evolution In Primates: Evidence form Tactical Deception*, „Man” 1992, nr 27, s. 609-627.
- Christie R., Geis F.L., *Studies in Machiavellianism*, Academic Press, New York 1970.
- DePaulo B.M., Kashey D.A., Kirkendol S.E., Wyer M.M., Epstein J.A., *Lying in Every day Life*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1996, nr 70, 979-995.
- DePaulo B.M., *Nonverbal behaviour and Self-presentation*, „Psychological Bulletin” 1992, nr 9, 203-243.
- DePaulo B.M., Stone J., Lassiter D., *Deceiving and Detecting Deceit*, [w:] *The Self and Social Life*, red. B.R. Schlenker, McGraw-Hill, New York 1995.
- Dietzsch S., *Krótką historia kłamstwa*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2000.
- Ekman P., *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce, małżeństwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Epstain S., *The Self-concept Revisited, or a Theory of a Theory*, „American Psychologist” 1973, nr 28, 404-416.
- Frank G.M., Ekman P., *The Ability to Detect Deceit Generalizes Across Different Types of High-Stake Lies*, „Journal of Personality and Social Psychology” 01.06.1997, vol. 72, 342-360.

- Gibki P., *Poziom neurotyzmu a ocena skuteczności kłamstwa*, Instytut Psychologii Uniwersytetu Wrocławskiego, niepublikowana praca magisterska, 2006.
- Goffman E., *Człowiek w teatrze życia codziennego*, PIW, Warszawa 1981.
- Griffin E., *Podstawy komunikacji społecznej*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003.
- Grigorienco E.I., *Cognitives Styles*, [w:] *Encyclopedia of Psychology*, red. A.E. Kazdin, t. 2, Oxford University Press, New York 2000.
- Handel M.I., *Intelligence and Deception*, „Journal of Strategic Studies” 1982, nr 5, 123-153.
- Kant I., *Uzasadnienie metafizyki moralności*, PWN, Warszawa 1953.
- Kelly G.A., *The Psychology of Personal Constructs*, Norton, New York 1955.
- Knapp M.L., Comadena M.F., *Telling it Like it Isn't: A Review of Theory and Research on Deceptive Communications*, „Human Communication Research” 1979, nr 5, 270-285.
- Kozielecki J., *Percepcja, myślenie, decyzje*, Wydawnictwo Naukowe, PWN, Warszawa 1992.
- Leakey R., *Pochodzenie człowieka*, Wydawnictwo CIS, Oficyna Wydawnicza MOST, Warszawa 1995.
- Ledzińska M., *Uczenie się wykraczające poza warunkowanie*, [w:] *Psychologia. Podręcznik akademicki*, red. J. Strelau, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2000.
- Lewis M., Stranger C., Sullivan M.W., *Deception in 3-Year-Olds*, „Development Psychology” 1989, vol. 25, 77-97.
- Machiavelli N., *Księż. Rozważania nad pierwszym dziesięcioksięgiem historii Rzymu Liwiusza*, PIW, Warszawa 1987.
- Nosal Cz., *Umysł menedżera. Problemy, decyzje, strategie*, Wrocławskie Wydawnictwo „Przecinek”, Wrocław 1993.
- Pervin L.A., *Psychologia osobowości*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002.
- Pinker S., *Tabula rasa. Spory o naturę ludzką*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2005.
- Ridley M., *Czerwona królowa. Płeć a ewolucja natury ludzkiej*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 1999.
- Toeplitz K.T., *Wielki manipulator*, [w:] N. Machiavelli, *Księż. Rozważania nad pierwszym dziesięcioksięgiem historii Rzymu Liwiusza*, PIW, Warszawa 1987.
- Shibles W., *Lying: A Critical Analysis*, The Language Press, Wisconsin 1985.
- Strelau J., *Psychologia różnic indywidualnych*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2002.
- Tooby J., Cosmides L., *Psychological Foundation of Culture*, [w:] *The Adapted Mind*, red. J. Barkow, L. Cosmides, J. Tooby, Oxford University Press, New York 1992.
- Trivers R., *Deceit and Self-deception: The Relationship between Communication and Consciousness*, [w:] *Man and Beast Revisited*, red. M.H. Robinson, L. Tiger, Smithsonian, Washington 1991.
- Turner R.E., Edgley C., Olmstead G., *Information Control in Conversation: Honesty is Not Always the Best Policy*, „Kansas Journal of Sociology” 1975, nr 11, 69-89.
- Van den Bergh P., *Bestia wraca do łask: w stronę biospołecznej teorii agresji*, [w:] *Człowiek, zwierzę społeczne*, red. B. Szacka, J. Szacki, Czytelnik, Warszawa 1991.
- Wilson E.O., *Socjobiologia*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2000.
- Witkowski T., *Psychologia kłamstwa*, Oficyna Wydawnicza UNUS, Wrocław 2002.

LIE AS AN ADAPTATION STRATEGY

Summary

The essence of this publication is to present the theoretical approach, according to which the lie is seen as a specific behaviour strategy of an individual commonly applied in all kinds of life situations. Anyway, from the view point of the lying person it is frequently the most effective

strategy. In many cases this strategy is accepted or even imposed by the community – in many situations not to apply this strategy can be rather an indication of lack of social competencies than a manifestation of social pathology. In this article also an own definition of lie and factors conditioning situations when lie occurs are presented. We have also categorised the situations, in which lie has the character of adaptation behaviour. Furthermore research results have been presented proving that – regarding the personality features – liars do not differ from so-called ordinary people.

Bożena Janda-Dębek – dr hab., adiunkt z habilitacją w Zakładzie Psychologii Ogólnej Uniwersytetu Wrocławskiego.