

Warszawa, 24 listopada 2020 r.

## **Komentarz eksperta**

### **Panika, sceptycyzm, niewiedza i fundamentalny racjonalizm. Jakie postawy wyzwolił w nas lockdown?**

**Pandemia COVID-19 okazała się jednym z najpoważniejszych wyzwań nie tylko dla systemu ochrony zdrowia na całym świecie, ale również dla globalnej gospodarki. Niepewność i złożoność sytuacji tylko unaocznily głębokie podziały w społeczeństwie i umocniły skrajne reakcje – panikę lub wręcz przeciwnie – sceptycyzm, a czasem wręcz wrogość.**

Z punktu widzenia psychologii społecznej to nie nowość, ale sama skłonność do skrajnych, uproszczonych interpretacji rzeczywistości, od dawna stanowi przedmiot zainteresowania naukowców. Już w latach 50. Milton Rokeach, amerykański psycholog społeczny o polskich korzeniach, prowadził badania nad autorytaryzmem i poszukiwał odpowiedzi na pytanie: co doprowadziło społeczeństwo do tego, że przyjęło rozwiązania autorytarne, a później jeszcze bardziej skrajne?

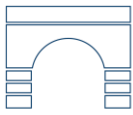
### **Otwarty i zamknięty umysł**

Podczas badań nad podatnością społeczeństwa na postawy takie, jak nacjonalizm, szowinizm i skłonnością do nienawistnego lub lękowego dzielenia ludzi i zamykania się na możliwości wzajemnego integrowania, zrodziła się koncepcja „open & closed mind” — otwartego i zamkniętego umysłu. Już wtedy, czyli w latach 50., Rokeach wykazał, że ludzi różni bowiem nie tylko to, czy są bardziej konserwatystami czy liberałami lub jakie wartości religijne i ideologiczne wyznają, ale także to, że różnią się działaniem „aparatu”, który obejmuje niejednoznaczne, trudne sytuacje. U jednych to obejmowanie opiera się to na dogmatyzmie, sztywności i nietolerancji na wieloznaczność sytuacji, które prowadzą do atawistycznych podziałów – na „nas, swoich, lepszych” i „ich, obcych, gorszych”. Zaś w przypadku drugich – na zaakceptowaniu złożoności danego zjawiska, a także przyjęciu swojej niewiedzy czy pewnych luk.

### **Skłonność do jednostronności i skąpstwo poznawcze**

Po latach, w 2002 roku, Daniel Kahneman, amerykański psycholog, zdobył Nagrodę Nobla za wykazanie w badaniach, że umysł człowieka do nawiązywania relacji ze światem wykorzystuje dwie ścieżki – wolniejszą i szybszą. Pierwsza z nich polega na wspomnianym akceptowaniu tego, co niepewne i złożone, druga zaś sprzyja uproszczonym interpretacjom rzeczywistości, opartych na stereotypach społecznych. A tam, gdzie nie można objąć złożonego, empirycznego i naukowego obrazu świata, pojawia się niebezpieczna skłonność do różnych jednostronności. W sytuacji związanej z pandemią pojawiło się wiele przypadków ludzi myślących panicznie i tylko panicznie, odrzucając wszelkie inne postawy. Inną część społeczeństwa cechuje fundamentalistyczny racjonalizm, czyli zaprzeczanie wszystkiemu, co jest związane z niepokojem i odrzucanie go za wszelką cenę. Są i tacy, którzy myślą magicznie, a więc traktują pandemię jako rodzaj kary lub myślą, że tylko określone czynności czy terapie odegnają „złe bóstwa”. Wreszcie – pojawiają się ci, którzy negują sam fakt istnienia pandemii i ulegają różnym teoriom spiskowym, które stale racjonalizują i naginają rzeczywistość tak, by wszystko do nich pasowało.

Tę skłonność do teorii spiskowych można wytłumaczyć tzw. skąpstwem poznawczym. To jedno z nowszych odkryć psychologów – opiera się na przekonaniu, że „jeśli człowiek nie musi myśleć, to nie myśli”. To skąpstwo to bardzo pierwotny mechanizm, który w dawnych czasach pozwalał gatunkowi na przetrwanie, bo polegał na atawizmach, które pozwoliły mu rozróżnić swoje i obce plemię i podejmować szybkie, wręcz instynktowne decyzje. Dziś skąpstwo poznawcze objawia się także poprzez bezkrytyczne przyjmowanie bardzo uproszczonych stereotypów, schematów myślowych (w tym właśnie teorii spiskowych), a przy tym wspomniany podział na „nas” i „ich” nadal jest wyraźny.



## **Zamknięty i otwarty umysł w obliczu pandemii**

Przykłady otwartych i zamkniętych umysłów można znaleźć na każdym szczeblu – nawet na tym najwyższym. Jednym z takich przykładów jest Donald Trump, który po wybuchu epidemii COVID-19 w kraju podejmował decyzje o „budowaniu murów” – zawieszaniu lotów, zamykaniu granic, blokowaniu gospodarki, raz po raz oskarżając przy tym Chiny czy udzielając niefortunnych wypowiedzi, na przykład na temat leczenia koronawirusa za pomocą... detergentów.

Równie jaskrawym przykładem – tym razem podejścia „open-minded” – jest główny epidemiolog Szwecji, który konsekwentnie trzymał się kontrowersyjnej strategii walki z pandemią bez lockdownu i ograniczeń w poruszaniu się. Jego „open-mindedness” polegało na konsekwentnym podkreślaniu, że rozwój pandemii jest nieprzewidywalny, bo do tej pory nie mieliśmy do czynienia z podobną sytuacją na tak wielką skalę. Jest to więc pewnego rodzaju przyznanie się do niewiedzy czy braku zrozumienia tego złożonego zjawiska, a w konsekwencji – unikanie jednoznacznych, kategorycznych sądów.

Ale są i zdecydowanie bliższe przykłady – jakiś czas temu rozmawiałem z menedżerem, od którego oczekiwano, by zachęcił do noszenia maseczek swoich pracowników. Jego otwartość umysłu polegała na przyjęciu, że niezależnie od swojego przekonania, czy maseczki pomagają i czy wierzy w ich skuteczność, to zupełnie, jak na zasadzie tzw. zakładu Pascala, po prostu lepiej i bezpieczniej będzie nosić je nosić... Nawet jeśli nie pomagają, to przynajmniej nie zaszkodzą! I to w ten sposób przekonał do ich noszenia swoich pracowników. Nie karnie, nie fundamentalistycznie, ale po prostu... zachowując w swoim przekonywaniu pokorę i roztropność. To tak niewiele, ale dowiodło jego otwartości umysłu, a jednocześnie pozwoliło zrozumieć, jak w prosty sposób można ową otwartość wykorzystać.

Z punktu widzenia psychologii społecznej głęboki podział w społeczeństwie i wyodrębnienie frakcji o skrajnie jednostronnych poglądach w obliczu sytuacji takich, jak ta, zupełnie mnie nie dziwi, choć bardzo martwi. I o ile jest on zrozumiała, to o tyle nie należy go akceptować czy mu pobyłać. Im więcej w społeczeństwie otwartości na inne postawy – akceptacji z pokorą swojej niepełnej wiedzy, godzenia się z tym, że sytuacja jest zbyt złożona – tym dla tego społeczeństwa lepiej.

**Jacek Santorski**

**psycholog społeczny i biznesu dyrektor programowy  
Akademii Psychologii Przywództwa  
w Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej**

\*\*\*

**Kontakt dla mediów:**

**Mariusz Jaroń**

[m.jaron@comunicativo.pl](mailto:m.jaron@comunicativo.pl)

**794490680**