

Czym jest oszustwo?

Wszyscy kłamią



WOJCIECH PISULA

Instytut Psychologii, Polska Akademia Nauk, Warszawa
Collegium Humanitatis, Warszawa

wpisula@psych.pan.pl

Prof Wojciech Pisula zajmuje się psychologią porównawczą i zachowaniami zwierząt, w szczególności reakcją na nowości, adaptacją do zmian oraz zachowaniami eksploracyjnymi.

Oszukiwanie innych to zachowanie, które pojawiło się w ewolucji stosunkowo niedawno. Zdolność do takich zachowań świadczy o złożoności psychicznej jednostki i powstała na drodze ewolucji niezależnie u różnych gatunków

Z biologicznego punktu widzenia oszustwo przypomina mimetyzm, czyli zdolność upodabniania się do otoczenia lub innych organizmów oraz mimikrę – występujące u bezbronnych organizmów podobieństwo do gatunków niebezpiecznych, np. jadowitych albo kolczastych. Zarówno mimetyzm, jak i mimikra występują powszechnie w świecie zwierząt i mogą polegać na przykład na przybraniu odpowiedniego ubarwienia, wytwarzaniu wyspecjalizowanych organów czy też zmianie zachowania upodabniających zwierzę do naśladowanego wzorca. Nie zawsze jednak jesteśmy skłonni uznać je za „oszustwo”. Jakże zatem warunki muszą być spełnione, żeby zaliczyć zachowanie zwierząt właśnie do tej kategorii?

Dlaczego oszukują?

Wydaje się, że podstawowe jest tu kryterium behawioralne – zwierzę musi podjąć działanie, którego główną funkcją jest wprowadzenie w błąd innego osobnika. Kwestia intencji towarzyszących takiemu postępowaniu to odrębne zagadnienie, które wymaga przedyskutowania hipotez dotyczących funkcjonowania poznawczego, co wykracza poza ramy niniejszego artykułu. Przyjmijmy więc, że oszustwo to zachowanie „oszusta” nastawione na wprowadzenie w błąd odbiorcy (obserwatora) tego zachowania.

Początki współczesnych badań nad umysłem zwierząt, które interpretują zjawisko oszustwa w kategorii procesów umysłowych, sięgają lat dziewięćdziesiątych XX wieku i wiążą się z odejściem od wąsko rozumianego behawioryzmu. Tacy badacze jak D. Griffin, G. Gallup i G.M. Burghardt przyjęli, że skoro organizacja neuronalna, czyli budowa mózgu ssaków, jest podobna do ludzkiej, nie można wykluczyć podobieństwa ogólnej organizacji procesów umysłowych u ludzi i innych ssaków. W 1998 roku Griffin ogłosił, że już nie tylko poznanie (*cognition*), ale także świadomość (*consciousness*) zwierząt jest pełnoprawnym obszarem badań naukowych i w swojej pracy poświęcił znaczącą pozycję zachowaniu określanemu właśnie jako oszustwo (*deception*).

Jak wszystkie zachowania, także zdolność do oszustwa powstała w toku ewolucji jako takie, które przynosi korzyści. Porównanie zachowań tak odległych gatunków jak ssaki naczelnne i ptaki krukowate sugeruje, że podobne mechanizmy złożoności poznawczej powstawały wielokrotnie w toku ewolucji jako odpowiedź na podobne czynniki selekcyjne. Mechanizmy umysłowe regulujące oszustwo pozostają jednak ciągle przedmiotem debaty, a Povinelli, Bering i Giambone zauważyli, że ewolucja zdolności do interpretowania bogatej sieci pierwotnych zachowań naszych naczelnnych przodków w kategoriach umysłowych (tak zwana teoria umysłu) może po prostu okazać się specjalizacją jednej dwunożnej linii hominidów czyli nas – ludzi. I to właśnie z tego powodu obecnie ludzie i szympansy całkowicie odmiennie rozumieją prawie identyczne zachowania.

Oszustwo jednak nie zawsze przynosi korzyści. Niektóre gatunki potrafią wskazywać wzrokiem i podążać za spojrzeniami innych. Skoro zdobywają w ten sposób ważne informacje, powstaje możliwość oszustwa polegającego na intencjonalnym kierowaniu wzroku tak, aby odwrócić uwagę obserwatora od chronionego obiektu czy informacji. W pewnych sytuacjach – na przykład wśród stadnych psowatych, takich jak psy, wilki czy koty – nadawanie fał-

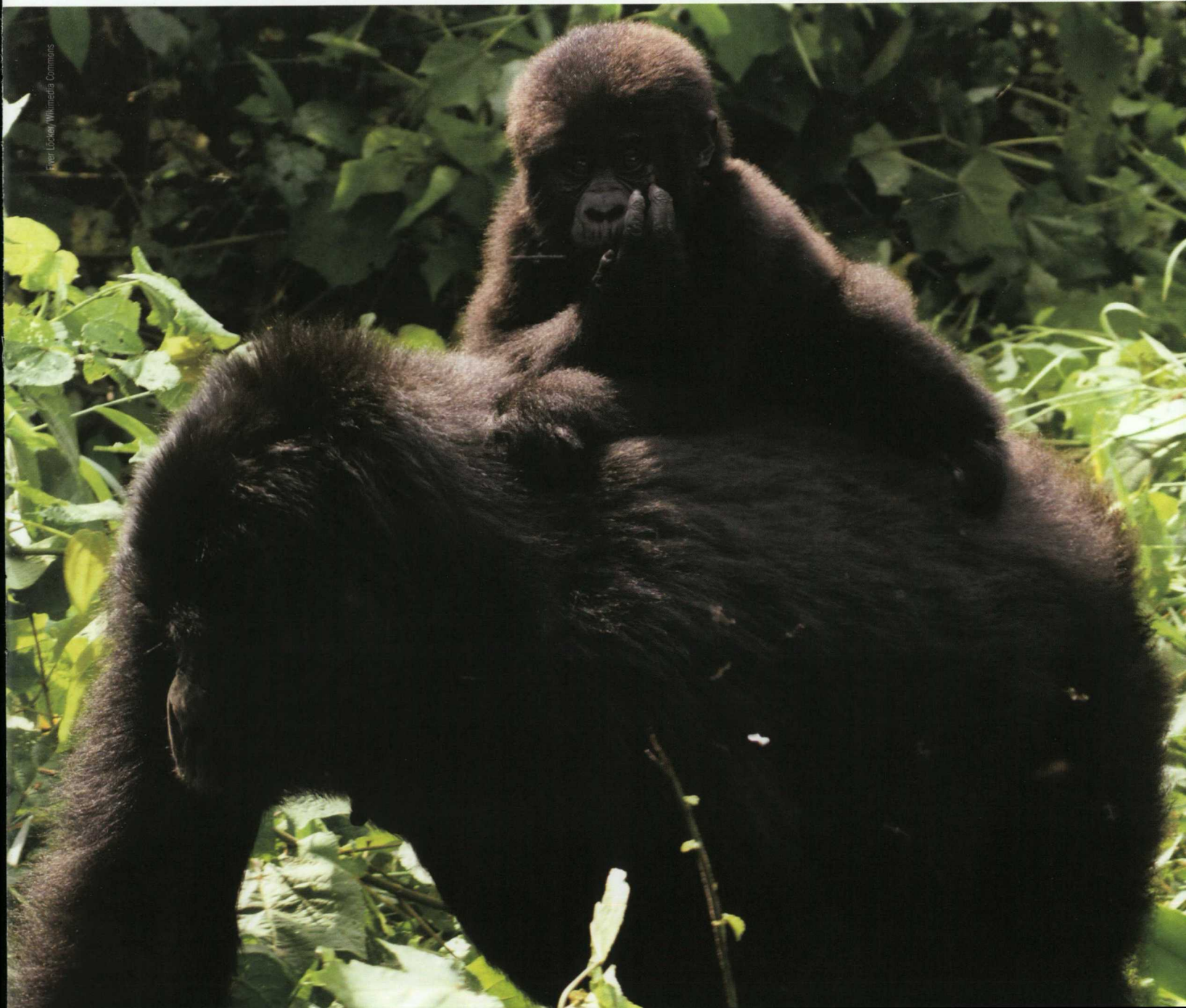
szywych komunikatów jest obciążone kosztem odrzucenia przez grupę, co M. Bekoff nazwał wymiarem moralnym (*wild justice*). Zwierzęta te szybko się uczą fair play, ponieważ w ich stadach istnieją poważne sankcje za naruszenie zaufania innych osobników. Co więcej, taka kara może przybrać wymiar publiczny, jeśli inni pobratymcy zobaczą osobnika oszukującego swoich towarzyszy. W biologicznym żargonie kara taka nazywana jest „kosztem” obciążającym osobnika, który negatywnie wpływa na jego dostosowanie i przez to oszustwo nie jest u nich utrwalane w toku ewolucji.

Po prostu taktyka

Zjawisko zdolności do taktycznego oszukiwania (*tactical deception*) wiąże się z róż-

nicami indywidualnymi – osobniki w grupie różnią się przecież między sobą pod względem pozycji społecznej czy też cech charakteru. Oszustwo taktyczne występuje u różnych grup zwierząt, ale zawsze wiąże się ze znacznym zaawansowaniem poznawczym. Do zachowań o charakterze oszustwa taktycznego zalicza się na przykład zmianę barwy ciała przez mątwy, co jest sposobem komunikacji między tymi zwierzętami. Co ciekawe, są one w stanie wysłać jednocześnie dwie różne informacje do różnych obserwatorów – na przykład samiec porozumiewający się z innymi w obecności samicy wysyła jednocześnie dwa rodzaje sygnałów. Do samicy nadaje komunikat „męski” (związany z zalotami), natomiast do rywali – „żeń-

Dla goryli duże znaczenie ma to, gdzie patrzą inne goryle. Korzystają z tej wskazówki, stając się jednocześnie potencjalną ofiarą oszustwa, gdy obserwowany osobnik intencjonalnie skieruje wzrok na określony obiekt, manipulując obserwatorami



Czym jest oszustwo?

ski”, którego celem jest eliminacja agresji. Badania świni domowej pokazały, że osobnik znajdujący lokalizację atrakcyjnego pożywienia zachowuje się w sposób utrudniający innym osobnikom znalezienie pokarmu: udaje, że jedzenie znajduje się w innym miejscu. Samice drapieżnego ptaka, błotniaka stawowego, potrafią zalecać się do samca w celu uzyskania dostępu do złowionej przez niego zdobyczy. Kiedy ją uzyskają, zanoszą ją pisklętom będącym potomstwem innego samca, z którym tworzy ona parę gniazdową. Gawrony, chowając pożywienie, często sprawdzają, czy nie są obserwowane. Gdy dostrzegą obserwatora, wykonują czynności pozorowane imitujące chowanie pożywienia w miejscach, w których faktycznie niczego nie chowają. Najbardziej spektakularnych przykładów oszustwa taktycznego dostarczają naczelnice. Gorylica Koko, bodaj najsłynniejsza przedstawicielka tego gatunku, została nauczona języka migowego i używa go do komunikacji z ludźmi. Któregoś razu uszkodziła zlew, wyrywając z niego metalowy element. Gdy pojawił się opiekun, zakomunikowała, że „zrobił to kot” i wskazała niewinne zwierzę jako winowajcę.

Do niedawna nie docenialiśmy ptaków, jeśli chodzi o ich zdolności czytania zachowania innych oraz ich zdolności do wprowadzania w błąd. Krukowate stają się jedną z ciekawszych grup zwierząt badanych pod kątem zdolności do oszukiwania

Nie ufaj przyjaciółom

Chociaż pies nazywany jest często najlepszym przyjacielem człowieka, wielu właścicielom zdarza się odczuwać silne wrażenie, że zwierzę intencjonalnie wprowadza go w błąd. Takie zachowania są szczególnie niewskazane w przypadku związku pomiędzy psem psem policyjnym a jego przewodnikiem. W przeciwieństwie do zwierząt trzymany w domu dla przyjemności relacja taka służy realizacji konkretnych

zadań, co wymaga wzajemnego zrozumienia i zaufania od obu partnerów. Przewodnik psa policyjnego musi więc być odporny na próby oszustwa ze strony zwierzęcia. Jakie więc powinien mieć cechy psychiczne? W interdyscyplinarnym zespole przebadaliśmy ponad 600 przewodników psów policyjnych, którzy wypełniali kwestionariusze osobowości oraz tzw. inteligencji emocjonalnej. Okazało się, że ludzie ci cechują się niskim neurotyzmem i bardzo wysoką sumiennością, są bardziej ekstrawertyczni niż średnia w populacji, ich otwartość na doświadczenia sytuuje się nieco poniżej średniej, a ugodowość trochę powyżej średniej. W zakresie inteligencji emocjonalnej przewodnicy wykazują większą niż przeciętna kontrolę i zrozumienie emocji. Co ciekawe, profil ten pasuje do profilu osobowościowego policjantów osiągających znaczące sukcesy w pracy, opisane w amerykańskim badaniu (Detrick i Chibnall, 2006). Wydaje się więc, że wgląd w relacje między człowiekiem a zwierzęciem może także wiele powiedzieć o ludzkiej podatności na manipulację.

Jak to robią inni?

Manipulacja, powiązana ze zdolnością rozumienia i odwzorowywania we własnym umyśle stanów umysłowych innych, jest ważnym etapem rozwojowym i u ludzkich dzieci pojawia się w wieku około 3,5–4 lat. Rozwój tej zdolności wiąże się z rozwojem tzw. funkcji wykonaw-

Brian Snelson/Wikimedia Commons





Peter Isotalo/Wikimedia Commons

czych, które z kolei powiązane są z funkcjonowaniem płatów czołowych mózgu, czyli ewolucyjnie najmłodszych okolic nowej kory.

Ze zdolnością do oszukiwania wiąże się zdolność do odczytywania intencji, zamiarów, stanu i wiedzy partnera interakcji społecznych. M. Trojan stwierdził: „...złożone w swej behawioralnej formie oszustwa wydają się mieć wiele wspólnego z »czytaniem umysłu« - rozgrywaną na różnych poziomach rekursywności mentalną grą, gdzie oszustawi grozi bycie przechytrzonym przez ofiarę, co zmusza go do roztropnego używania fałszywych komunikatów tylko w konkretnych okolicznościach”.

Współcześnie zjawisko oszustwa u zwierząt bada się pod kątem nowych przykładów jego ewolucji, przy czym na pierwszy plan wysuwają się ptaki krukowate oraz walenie. Badania ptaków jako najmłodszych ewolucyjnie kręgowców, znacznie zresztą odległych od ssaków, pozwalają na analizę złożoności poznawczej zwierząt wyposażonych w zasadniczo odmiennie od ssaków zorganizowany mózg. Walenie natomiast dostarczają danych porównawczych pochodzących od zwierząt, których mózgi różnią się od mózgów naczelnych przede wszystkim organizacją nowej kory. We wszystkich tych przypadkach mamy do czynienia z ewolucją konwergentną, czyli pojawianiem się podobnych zachowań u zwierząt posiadających

odmienne mózgi. Na tej podstawie można sądzić, że zachowania takie musiały pełnić ważne funkcje adaptacyjne i stały się jednym ze sposobów radzenia sobie problemami pojawiającymi się wraz z rozwojem życia w grupach społecznych. Dzięki rozwojowi nowych technik badawczych możemy liczyć, że wkrótce lepiej poznamy zachowania społeczne oraz towarzyszące im procesy poznawcze u innych gatunków. To, że zwierzęta potrafią oszukiwać podobnie jak ludzie - nie pozostawia wątpliwości. Pozostaje więc tylko zbadać, w jakim stopniu zjawisko to można tłumaczyć wyższymi czynnościami psychicznymi. ■

W tej służbowej relacji człowiek - pies nie wolno oszukiwać. Okazuje się, że aby być dobrym przewodnikiem psa, warto mieć dość określoną konfigurację cech osobowościowych

Chcesz wiedzieć więcej?

- Detrick P., Chibnall J.T. (2006). NEO PI-R Personality Characteristics of High-Performing Entry-Level Police Officers. *Psychological Services*, 3, (4). 274-285.
- Kaleta T., Pisula W., Fiszdon K., Kondrakiewicz P. (2011). Individual differences in police dog handlers. *Polish Psychological Bulletin*, 42 (2). 52-55.
- Bugnyar T. (2013). Social cognition in ravens. *Comparative Cognition & Behavior Reviews*, 8. 1-12.
- Marino L. (2002). Convergence of complex cognitive abilities in cetaceans and primates. *Brain, behavior and evolution*, 59, (1-2). 21-32.
- Trojan M. (2013). **Na tropie zwierzęcego umysłu*. Warszawa: Scholar.
- Radner D. (1999). Mind and Function in Animal Communication. *Erkenntnis*, 51. 129-144. Retrieved from <http://link.springer.com/article/10.1023/A%3A1005553610651>