

Anna Konon
Gnieźnieńska Szkoła Wyższa Milenium
ORCID: 0009-0004-9376-7557
Maciej Błaszak
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
ORCID: 0000-0003-1631-8585

Poszukiwanie jakości życia

*Życie fizjologiczne nie jest, oczywiście, „życiem”.
Nie jest nim także życie psychologiczne. Życie to świat*

Ludwig Wittgenstein, *Dziennik 1914–1916*, wpis z 24 lipca 1916,
(przekład A. Tanalska)

*Natura moja nosi, widać, ślady
Mego zajęcia, jak ręka farbiarza*

William Shakespeare, *Sonet CXI* (przekład Jan Kasprowicz)

Wszystko, czego doświadczamy, czego jesteśmy nauczeni i co testujemy metodą prób i błędów, tworzy nasze osobiste teorie funkcjonowania świata i zachowania ludzi.¹ Kiedy napotykamy sytuacje, które wspierają owe teorie, czujemy się dobrze. Kiedy jednak napływająca informacja falsyfikuje nasze hipotezy mentalne, czujemy się wytrąceni z równowagi. Ewolucyjnym mechanizmem obronnym, chroniącym nasz umysłowy świat przed zbyt częstym rozpadem, jest efekt potwierdzenia²: interpretujemy fakty tak, by umacniały nasze dotychczasowe przekonania.

Efekt potwierdzenia pokazuje, że umysł potrafi czasami być naszym wrogiem. Nie kwestionujemy status quo³, ponieważ niska niepewność i wysoka przewidywalność zwiększają kontrolę nad naszym życiem. Pozbawia nas

¹ M. Polanyi, *Personal Knowledge*, University of Chicago Press, Chicago 2015.

² R. Nickerson, *Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises*, “Review of General Psychology” Vol. 2 (1998), No. 2, s. 175-220.

³ W. Samuelson, R. Zeckhauser, *Status Quo Bias in Decision Making*, “Journal of Risk and Uncertainty” Vol. 1 (1988), No. 1, s. 7-59.

to często poczucia dobrostanu, kształtowanego przez wysokie oczekiwania. Badania potwierdzają, że oczekiwania zmieniają doznania sensoryczne człowieka. Przykładowo, mimo iż badani piją ten sam trunek, informacja o wyższej cenie jednego kieliszka wina zmienia hedonistyczne przeżycia na poziomie mózgu konsumenta, który oczekuje, że „droższe” oznacza „lepsze”⁴.

Oczekiwania ustanawiają standardy naszego działania nawet wówczas, gdy są to oczekiwania innych osób. W latach 60. XX wieku dwójka psychologów — Robert Rosenthal i Lenore Jacobson — przeprowadziła słynny eksperyment z osiemnastoma nauczycielami szkoły podstawowej, mówiąc im, że pewni uczniowie uzyskali wybitne wyniki w testach na inteligencję i będą sobie lepiej radzili na lekcjach. W rzeczywistości uczniowie zostali losowo wybrani i nie odbiegali inteligencją od rówieśników. Na końcu roku szkolnego okazało się, że wybrani uczniowie, którzy byli przedmiotem szczególnej uwagi nauczycieli, uzyskali wyższą punktację w testach na inteligencję niż reszta klasy.

Ten tak zwany „efekt Pigmaliona” pokazuje, że nawet nieświadome zachowanie nauczycieli może zachęcić lub zniechęcić uczniów do pracy i w konsekwencji przekłada się na ich życiowe sukcesy.⁵ Lekcja, jaką możemy wyciągnąć z tego eksperymentu, jest taka, że od ludzi należy oczekiwać najlepszego. Poczucie własnej wartości samo w sobie niewiele zdziała. To, co się liczy, to osiągnięcia. Oczywiście poprzedzone ciężką pracą. Ludzie są skłonni ciężko pracować, jeśli posmakują życia, do którego dążą.

By jednak w pełni skorzystać z uroków świata, do którego aspirują, muszą się przygotować. Przykładowo, przed pójściem na koncert poznają i rozmawiają o tym konkretnym utworze, kompozytorze i gatunku muzycznym, po to, by wiedza i pewien stopień kompetencji był nagrodą podczas występu artystów. Oczywiście, docelowo i idealnie uczenie się powinno być swoją własną nagrodą. Nic tak bardzo nie przekształci sposobu myślenia człowieka i nie wyzwoli go z błędnego koła efektu potwierdzenia jak odkrycie, że edukacja jest celem autotelicznym, a nie tylko pragmatycznym.

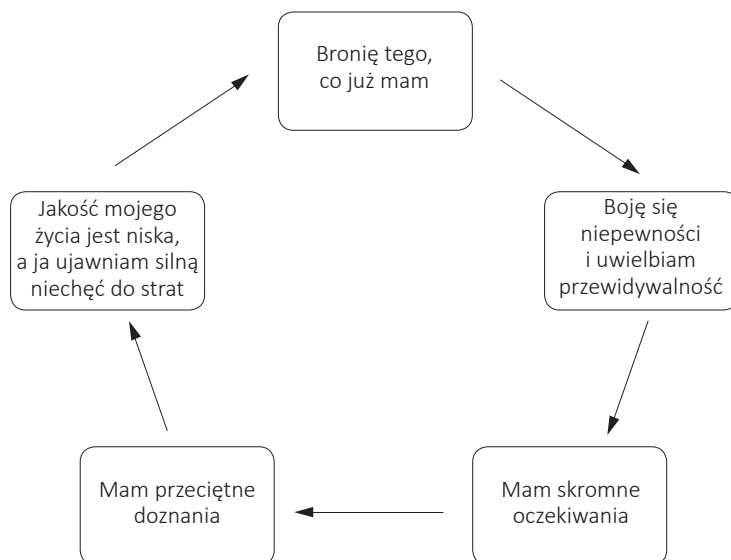
Badania potwierdzają, że im wyższe aspiracje, tym lepsze osiągnięte wyniki.⁶ Nawet jeśli nasze aspiracje nie zostaną do końca zaspokojone, motywują nas do cięższej pracy i pozwalają skoncentrować się na pozytywach działania. Tym różnią się od alternatyw — które zabezpieczają nas na wypadek kłę-

⁴ B. Shiv, H. Plassmann, A. Rangel, J. O’Doherty, *Marketing Actions Can Modulate Neural Representations of Experienced Pleasantness*, “Proceedings of the National Academy of Sciences” Vol. 104 (2008), No. 3, s. 1050-1054.

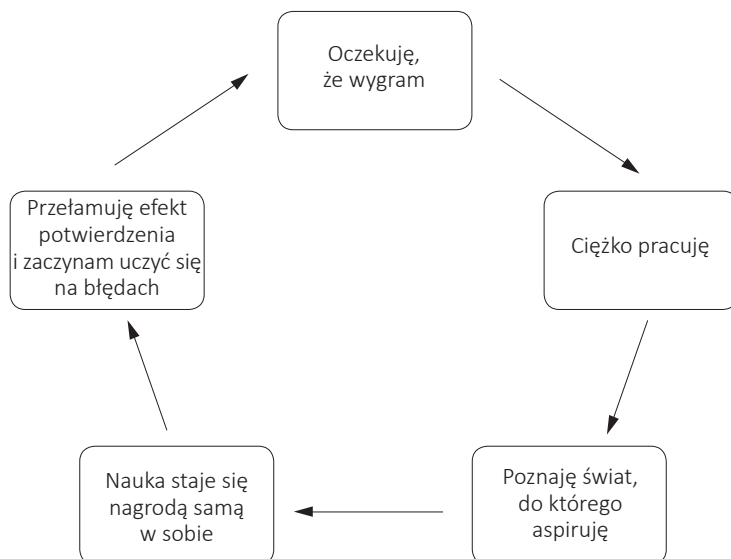
⁵ R. Rosenthal, L. Jacobson, *Pygmalion in the Classroom: Teacher Expectation and Pupils’ Intellectual Development*, Holt, Rinehart and Winston, New York 1968.

⁶ V. Huber, M. Neale, *Effects of Self- and Competitor Goals on Performance in an Interdependent Bargaining Task*, “Journal of Applied Psychology” 72 (1987), No. 2, s. 197.

POSZUKIWANIE JAKOŚCI ŻYCIA



Ryc. 1. Samospełniająca się przepowiednia, czyli negatywne skutki efektu potwierdzenia.



Ryc. 2. Samospełniająca się przepowiednia, czyli pozytywne skutki efektu Pigmaliona.

ski — i dlatego muszą być definiowane bez względu na plan B. Aspiracje są naturalnym antidotum na pesymizm alternatyw i są niezależne od naszych kompetencji interpersonalnych: obojętnie jak dobrze lub źle komunikujemy się, warto mierzyć wysoko.⁷

Niestety, wynikowość działań nie musi pociągać za sobą satysfakcji związanej z ich przeprowadzeniem. Ludzie aspirujący wysoko osiągają lepsze rezultaty, niż ci, którzy zachowawczo koncentrują się na alternatywach, ale są mniej szczęśliwi z obiektywnie lepszych wyników.⁸ Dwa skandynawskie kraje, Dania i Finlandia, od lat uchodzą za najlepsze miejsca do życia, a ich mieszkańcy za najszczęśliwszych.⁹ Jednym z sekretów ich wysokiego dobrostanu są relatywnie niskie oczekiwania: koncentrują się na planach minimum i kiedy je przekraczają, są bardziej zadowoleni, niż wówczas, gdy nie spełniają aspiracji i czują się niewystarczająco dobrzy.



Ryc. 3. Dobry wynik nie musi być satysfakcjonujący.

Satysfakcja z wykonanego zadania jest jednym z trzech — obok przyjemności i realizacji własnego potencjału — wymiarów szczęścia. Przyjemność teraźniejszych doznań jest czynnościowo powiązana z siecią istotności mózgu, podłączoną do zmysłu interocepcji, monitorującego ciało pod kątem poziomu bezpieczeństwa, przede wszystkim społecznego.¹⁰ Informacja inte-

⁷S. Wiltermuth, M. Neale, *Too Much Information: The Perils of Nondiagnostic Information in Negotiations*, "Journal of Applied Psychology" 96 (2011), No. 1, s. 192.

⁸A. Galinsky, M. Schweitzer, *Przyjaciel i wróg. Kiedy współpracować, kiedy rywalizować i jak odnosić sukcesy w jednym i drugim*, Wydawnictwo Smak Słowa, Sopot 2018.

⁹M. Rydahl, *Szczęśliwy jak Duńczyk. Dziesięć powodów dla których Duńczycy są najszczęśliwszymi ludźmi na świecie*, przeł. J. Konieczny, Wydawnictwo W.A.B, Warszawa 2017.

¹⁰L. Uddin, *Saliency Network of the Human Brain*, Academic Press, London 2017.

roceptywna jest przesyłana do kory wyspy, która tworzy świadome uczucia, sygnalizujące formę, w jakiej znajduje się nasz organizm. Przy założeniu, że przeżywane uczucia są pozytywne, sygnał przemieszcza się do przedniej kory zakrętu obręczy, będącej mózgowym ośrodkiem motywacji. Funkcjonalna organizacja sieci istotności i jej adaptacyjny prym nad pozostałymi sieciami korowymi pokazują, iż ewolucyjnym kluczem do naszej jednostkowej jakości życia jest obecność innych osób, które nas kochają, akceptują, dostrzegają i inspirują. Samotność i jakakolwiek wymuszona izolacja społeczna — chociażby poprzez należenie do mniejszości etnicznych, językowych czy seksualnych — stanowią najsilniejszą formę traumy.¹¹

Dwa pozostałe wymiary szczęścia związane są z dwoma kolejnymi sieciami korowymi, specjalizującymi się w dwóch podstawowych rodzajach myślenia.¹² Satysfakcja z wykonanego zadania generowana jest przez sieć wykonawczą, zlokalizowaną przede wszystkim w grzbietowo-bocznej korze przedczołowej i odpowiedzialną za myślenie zadaniowe, analizę i rozwiązywanie problemów. Upraszczać nieco, sieć wykonawcza jest siecią menedżera, pracującego w stabilnych warunkach, na dobrze zdefiniowanych problemach i próbującego udzielić odpowiedzi na pytania stawiane przez rynek.

Z kolei realizacja własnego potencjału jest domeną sieci stanu spoczynkowego, umiejscowionej przede wszystkim w przyśrodkowej korze przedczołowej. Sieć ta, aktywna podczas przerw w realizacji zadań, odpowiada za kreatywne stawianie pytań, kategoryzację materiału w głowie, mentalizację, budowę podmiotowości i ocenę aksjologiczną zdarzeń. Sieć stanu spoczynkowego może być nazwana „siecią lidera”, gdyż pracuje w słabo zdefiniowanych warunkach decyzyjnych, przy wysokim stopniu niepewności, kiedy problem trzeba bardziej zlokalizować, niż go rozwiązać.¹³

Każdy z tych trzech wymiarów szczęścia wypełnia inną, mentalną skalę czasową. Przyjemność jest domeną teraźniejszości, a uczucia stanowią treść uważności, dzięki której odczuwamy świat.¹⁴ Satysfakcja wypełnia środek czasowej skali i związana jest z taktyką, którą w biznesie nazywamy obszarem „ostatniej mili”¹⁵, opisywanym i wyjaśnianym przez zasoby pojęciowe ekono-

¹¹ J. Cacioppo, W. Patrick, *Loneliness: Human Nature and the Need for Social Connection*, W.W. Norton & Co., New York 2009.

¹² S.L. Bressler, V. Menon, *Large-scale brain networks in cognition: emerging methods and principles*, „Trends in Cognitive Sciences” 2010, 14(6), s. 277-290.

¹³ M.E. Raichle, A.Z. Snyder, *A default mode of brain function: a brief history of an evolving idea*. „Neuroimage” 2007, 37(4), s. 1083-1090.

¹⁴ A. Damasio, *Odczuwanie i poznawanie. Jak powstają świadome umysły?*, przeł. A. Binder, Copernicus Center Press, Kraków 2022.

¹⁵ D. Soman, *The Last Mile: Creating Social and Economic Value from Behavioral Insights*, Rotman—Utp Publishing, Toronto 2017.

mii behawioralnej.¹⁶ Realizacja własnego potencjału to — czasowo najdłuższa — perspektywa strategicznej „pierwszej mili”¹⁷, opisywana i wyjaśniana w ramach ekonomii złożoności.¹⁸ Obydwa rodzaje ekonomii — behawioralna i złożoności — powstały na gruzach ekonomii neoklasycznej, która zakładała istnienie niewiarygodnie bystrych ludzi w skrajnie uproszczonych sytuacjach.¹⁹ Empiryczne badania nad niepewnymi sytuacjami ekonomicznego wyboru, dokonywanymi przez realnych *homo sapiens*, a nie modelowych *homo oeconomicus*, wykazały coś dokładnie odwrotnego: relatywnie proste umysły zamieszkują niezwykle złożony świat. Prostymi umysłami zajmują się ekonomiści behawioralni, klasyfikujący heurystyki decyzyjne i podkreślający, choć nie wszyscy, ich adaptacyjny charakter.²⁰ Rzeczywistością, której dynamika znajduje się poza naszą kontrolą, zajmują się ekonomiści złożoności.

Sieć stanu spoczynkowego osłabia aktywność sieci wykonawczej, a więc realizacja własnego potencjału wyłącza zadaniowy tryb pracy umysłu i sprzyja kształtowaniu uważności. Jest to ważne, gdyż badania pokazują, iż przeżycia mają silniejszy wpływ na poczucie szczęścia niż gromadzony kapitał.²¹ Jest tak dlatego, że przeżycia słabiej ulegają hedonistycznej adaptacji, zwanej „hedonistycznym efektem bieżni”: błyskawicznie przystosowujemy się do zmian związanych z nabyciem dóbr materialnych.²² Podwyżka szybko staje się podstawą wynagrodzenia, a nowy samochód — starym, dobrym autem. Hedonistyczna adaptacja temperuje emocjonalną huśtawkę nastrojów, pozwala uniknąć skrajnej euforii lub depresji i przywraca ustalony wcześniej poziom optymalnego, osobistego szczęścia.

¹⁶ R. Thaler, *Zachowania niepoprawne. Tworzenie ekonomii behawioralnej*, Wydawnictwo Media Rodzina, Poznań 2018.

¹⁷ T.-Y. Hsieh, H. Kong *Positive Influence. The First and Last Mile of Leadership*, World Scientific Publishing Company, Singapore 2023.

¹⁸ E. Beinhocker, *The Origin of Wealth. Evolution, Complexity, and the Radical Remaking of Economics*, Random House Business Books, London 2007.

¹⁹ A. Leijonhufvud, *Towards a Not-Too-Rational Macroeconomics*, [w:] D. Colander (ed.), *Beyond Microfoundations: Post Walrasian Macroeconomics*, Cambridge University Press, Cambridge 1996, s. 39-55.

²⁰ A. Konon, *Nowa interpretacja heurystyk decyzyjnych ekonomii behawioralnej*. Niepublikowana praca magisterska, Uniwersytet WSB Merito w Poznaniu; promotor: Maciej Błaszak (2023).

²¹ L. Van Bowen, T. Gilovich *To Do or to Have? That Is the Question*, “Journal of Personality and Social Psychology” Vol. 85 (2003), No. 6, s. 1193-1202.

²² S.H. Klausen, J. Emiliussen, R. Christiansen, L. Hasandedic-Dapo, S. Engelsen, *The many faces of hedonic adaptation*, “Philosophical Psychology” Vol. 35 (2022), Issue 2, s. 253-278.

POSZUKIWANIE JAKOŚCI ŻYCIA



Ryc. 4. Satysfakcja — obok przyjemności i realizacji własnego potencjału — definiuje subiektywne poczucie szczęścia.

„Optymalny poziom szczęścia” — specyficzny i nieco inny dla każdego człowieka — to uśredniony dobrostan, którego doświadczamy przez całe życie²³. Euforia związana z finansową wygraną, czy trauma spowodowana wypadkiem, są najczęściej stanami przejściowymi, po których umysł wraca do poziomu bazowego, wykalibrowanego głównie przez geny.²⁴ Poza genami i czynnikami środowiskowymi — takimi jak wiek, rodzina, sytuacja społeczno-demograficzna, wykonywany zawód, inteligencja, wygląd zewnętrzny i wiara — istnieje jednak jeszcze przestrzeń do działań, które kontrolujemy i dzięki którym możemy podnieść jakość własnego życia.

Pierwszą cechą owych działań powinna być ich akceptowalność przez nas samych, tak by naturalnie odpowiadały naszym potrzebom i emocjonalnie naszym zainteresowaniom. Aby zrozumieć dlaczego, należy odpowiedzieć na pytanie, jakie są adaptacyjne funkcje emocji i wynikająca z nich rola stanów

²³ R. Erber, M. Erber (2000) *Mysteries of Mood Regulation, Part II: The Case of Happy Thermostat*, “Psychological Inquiry” 11 (3), s. 210-213.

²⁴ R. Nes, E. Roysamb, *Happiness in Behaviour Genetics: An Update of Heritability and Changeability*, “Journal of Happiness Studies” Vol. 18 (2017), s. 1533-1552.

afektywnych w społecznym mózgu *homo sapiens*.²⁵ Emocje są mózgowym audytem²⁶ i systemem wczesnego ostrzegania.²⁷ Pierwsza funkcja przypisuje emocje do osi „zbliżania się-unikania”, czyli najbardziej prymarnej reakcji homeostatycznej, operującej zanim włączy się jakakolwiek forma myślenia. Organizm, nie tylko ludzki, musi przede wszystkim ustalić, czy sytuacja, w której się znalazł, jest dla niego korzystna, czy nie, czy powinien kontynuować udział w niej, czy raczej jej unikać. Za zbliżanie odpowiedzialna jest chemicznie dopamina, za ucieczkę noradrenalina, a oś emocjonalnego audytu rzeczywistości działa non-stop podczas naszego przytomnego życia. W świetle tej funkcji emocji nie ma sensu mówić o inteligencji emocjonalnej, ponieważ nazwa ta sugeruje, że istnieje — jako jej naturalne dopełnienie — wiele rodzajów inteligencji zupełnie nieangażujących emocji, a takiej sytuacji nie ma. Nawet wówczas gdy angażujemy zasoby inteligencji numerycznej, przestrzennej, czy przyczynowo-skutkowej, emocje monitorują wpływ naszej aktywności na homeostazę naszego ciała.

Funkcja druga, wczesnego ostrzegania, jest dobrze testowalna z wykorzystaniem Iowa Gambling Task. Badani ciągną karty z talii, która sumarycznie prowadzi do finansowych strat: choć każda karta wygrywa, co dziesiąta przegrywa na tyle dużo, że po dziesięciu kartach, badany jest na debecie 250 dolarów. Osoba z prawidłowo rozwiniętym systemem emocjonalnym po kilkunastu kolejkach postanawia — i może — zmienić talię na inną. Zapytana jednak „dlaczego?”, nie potrafi udzielić zadowalającego wyjaśnienia. Pokazuje to, że emocje monitorują opcje decyzyjne w fazie przedwerbalnej: decydent zmienia kurs, lecz nie potrafi uzasadnić swojego działania, poza ogólnikowym stwierdzeniem „coś mi się w tej talii nie podoba”.

Chorzy z genetycznym zespołem Urbacha-Wiethego, objawiającym się zmianami skórными i obustronną kalcyfikacją ciał migdałowatych, w ogóle nie odczuwają strachu. W teście Iowa Gambling Task kontynuują ciągnięcie kart z talii przynoszącej straty, przegrywają duże sumy pieniędzy i są zaskoczeni swoim negatywnym wynikiem. Widać zatem, że emocje są podstawowym elementem systemu podejmowania decyzji, również tych finansowych, odpowiedzialnym za monitorowanie otoczenia pod kątem potencjalnych zagrożeń.

²⁵ C. Gamble, J. Gowlett, R. Dunbar, *Potęga mózgu. Jak ewolucja życia społecznego kształtowała ludzki umysł*, przeł. R. Kosarzycki, Copernicus Center Press, Kraków 2017.

²⁶ A. Elliot, A. Eder, E. Harmon-Jones, *Approach-Avoidance Motivation and Emotion: Convergence and Divergence*, „Emotion Review” Vol. 5 (2013), No. 3, s. 308-311.

²⁷ M. Brand, F. Grabenhorst, K. Starcke, M. Vandekerckhove, H. Markowitsch, *Role of the amygdala in decisions under ambiguity and decisions under risk: evidence from patients with Urbach-Wiethe disease*, „Neuropsychologia” 45 (2007), (6), s. 1305-1317.

Drugą cechą działań podnoszących jakość naszego życia jest ich zabawowy charakter, związany z neotenicznymi cechami ludzkiego fenotypu.²⁸ Mielinizacja aksonów w ludzkich mózgach jest opóźniona w stosunku do pozostałych naczelnych, co wskazuje na wysoką plastyczność kory i silną behawioralną eksplorację otoczenia, pod kątem nowych bodźców.²⁹ Poszukiwaniu nowości towarzyszy zdziwienie, będące ekspresją pozytywnych emocji. O ile emocje negatywne związane są z natychmiastowym, taktycznym działaniem — polegającym przede wszystkim na ulżeniu sobie lub innym — o tyle emocje pozytywne towarzyszą długofalowym działaniom strategicznym.³⁰ Odmienna ewolucyjna funkcja emocji negatywnych i pozytywnych uwidacznia się w odmiennych, towarzyszących tym emocjom, wyrazach mimicznych. O ile każda emocja negatywna ma swój odmienny wyraz twarzy — po to, by natychmiast było wiadomo, co się za chwilę wydarzy — o tyle każdej emocji pozytywnej towarzyszy ten sam mimiczny wyraz, tak zwany „uśmiech Duchenne’a”, charakteryzujący się aktywnością mięśni jarzmowych twarzy i mięśni okrężnych oczu. Ten autentyczny uśmiech, bezbłędnie odróżnialny od nieautentycznych, sygnalizuje nastawienie zabawowe do kreatywnego rozwiązywania problemów.³¹

Trzecią cechą aktywności podnoszącej jakość życia jest pewna swoboda podejmowania decyzji, wynikająca z braku przeciążenia umysłu nadmiarem informacji. Kilku badaczy, między innymi Barry Schwartz, odkryło fenomen paradoksu wyboru³², polegający na tym, że im więcej opcji znajduje się w menu decyzyjnym, tym trudniej wybrać jedną z nich. Badacz zaoferował konsumentom odpowiednio dwadzieścia cztery różne smaki dżemów i sześć smaków, i na etapie próbowania zdecydowanie większym zainteresowaniem cieszył się pierwszy wybór. Kiedy jednak konsumenci mieli nabyć jeden z dżemów, dziesięciokrotnie większa sprzedaż była z drugiego wyboru, oferującego tylko sześć smaków.

Sposobem radzenia sobie z nadmiarem opcji, obciążających mózg decydenta kosztami energetycznymi, jest zaplanowanie najważniejszych działań. Takie planowanie można zilustrować następującym przykładem³³: pacjent

²⁸ E. Bifulco, J. Augusti, R. Blesa *Human Neoteny Revisited: The Case of Synaptic Plasticity*, „American Journal of Human Biology” 23 (2011), s. 729-739.

²⁹ D. Miller et al., *Prolonged myelination in human neocortical evolution*, „Proc Natl Acad Sci USA” 109 (41) (2012), s. 16480-16485.

³⁰ B. Fredrickson, *Pozytywność*, przeł. J. Gilewicz, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2017.

³¹ M. Mehu, A. Little, R. Dunbar (*Duchenne smiles and the perception of generosity and sociability in faces*, „Journal of Cultural and Evolutionary Psychology” 5 2007), (1-4), s. 133-146.

³² B. Schwarz, *Paradoks wyboru. Dlaczego więcej oznacza mniej*, przeł. M. Walczyński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.

³³ D. Redelmeier, E. Shafir, *Medical Decision Making in Situations that Offer Multiple Alternatives*, „JAMA” Vol. 273 (1995), No. 4, s. 302-305.

w szpitalu ortopedycznym skierowany jest na operację wszczepienia endoprotezy, ponieważ żadne leki nie działają. Jedna grupa lekarzy dowiadyuje się, że jest jeszcze jeden lek, który można przetestować i oszczędzić pacjentowi bólu związanego z operacją i rehabilitacją. Druga grupa lekarzy została poinformowana, że takie nieprzetestowane leki są jeszcze dwa, co ewidentnie jest sytuacją lepszą niż jeden lek. Jednak w pierwszym przypadku 47% lekarzy postanowiło spróbować leczenia zachowawczego lekiem, a w drugim — jedynie 28% zdecydowało się na rozwiązanie farmakologiczne. Dodatkowy lek wywołał u lekarzy paraliż decyzyjny, który mógłby być zniwelowany zaplanowaniem najważniejszego działania: „Operacja tylko w ostateczności”.

Czwartą cechą działań sprzyjających jakości życia jest uświadomienie sobie psychologicznej funkcji pieniądza. Sukces finansowy jest sukcesem higienicznym³⁴, podobnie jak poranne umycie zębów. Ludzie, którzy zarabiają mało, nienawidzą własnej pracy. Ci sami ludzie, kiedy otrzymują podwyżkę, przestają pracy nienawidzić, ale nie zaczynają jej kochać. Co więcej, nie dość, że pieniądze szczęścia nie dają, to mogą jeszcze prowadzić do nieszczęścia. Jest to wynikiem destrukcyjnego mechanizmu porównywania się z innymi: ludzie, którzy mierzą własną wartość pieniędzmi, odnotowują niższą jakość życia, niż osoby, które stawiają na rozwój własny. Ponadto materializm sprzyja izolacji społecznej, choćby dlatego, że materialści są postrzegani jako silnie rywalizujący, manipulujący, chciwi i pozbawieni empatii.³⁵

Skoro zatem pieniądze dają nam poczucie komfortu, ale nie sprawiają, że życie zaczynamy kochać, jakie czynniki pozafinansowe muszą być obecne, by jakość życia była wysoka? Teoria autodeterminacji Edwarda Deciego i Richarda Ryana wskazuje na trzy: relacje, autonomię i wysoki poziom kompetencji.³⁶

Relacje są jednym z przejawów społecznej niszy wszystkich naczelnych, ale u człowieka osiągnęły szczególnie status, paradoksalnie jako jednoczesna przyczyna i skutek powiększenia ludzkiego mózgu. Przyczyna, gdyż adaptacyjnie mózg służy bardziej do radzenia sobie ze światem społecznym niż fizycznym, a „liczba Dunbara” ma pokazywać, iż wielkość kory mózgowej naczelnych jest skorelowana z liczebnością grupy, którą osobnicy o takiej korze potrafią kontrolować, wiedząc kim są jej członkowie i co się u nich dzieje.³⁷ Skutek, gdyż ludzki genotyp — mający przybliżoną pojemność jednego gi-

³⁴ N. Damij, Z. Levnajić, V. Rejec Skrt, J. Suklan, *What Motivates Us for Work? Intricate Web of Factors beyond Money and Prestige*, “PLOS One” 10(7) (2015): e0132641.

³⁵ H. Dittmar et al., *The Relationship Between Materialism and Personal Well-Being: A Meta-Analysis*, “Journal of Personality and Social Psychology” Vol. 107 (2014), No. 5, s. 879-892.

³⁶ R. Ryan, E. Deci, *Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being*, “American Psychologist” 55 (2000) (1), s. 68-78.

³⁷ P. Lindenfors et al., *Dunbar’s number deconstructed*, “Biology Letters” 17 (2021).

gabajta — nie jest w stanie samodzielnie wysterować rozwoju ludzkiego mózgu, którego pojemność informacyjna może nawet sięgać stu terabajtów, czyli jest sto tysięcy razy większa.³⁸

Rozwój układu o tak dużej pojemności wymaga dodatkowych kanałów dziedziczenia, których informacja jest miksowana podczas ontogenezy *homo sapiens*. Fenotyp ludzki dziedziczy zatem nie tylko genetycznie, ale też epigenetycznie, behawioralnie i symbolicznie.³⁹ Wszystkie trzy dodatkowe kanały implementują informacje o relacjach społecznych: epigeneza to wpływ stylu życia matki na ekspresję genów płodu i jego rozwój⁴⁰; behawior to przede wszystkim uczenie przez imitację z wykorzystaniem neuronów lustrzanych⁴¹; a symbole to przede wszystkim normy społeczne⁴², za których łamanie grozi altruistyczne karanie⁴³, będące warunkiem utrzymania współpracy w grupie niespokrewnionych jednostek zamieszkujących dynamiczny świat VUCA.

Jak rozwijają się relacje podczas rozwoju osobniczego człowieka? Badania pokazują, iż rozwój społeczny przechodzi przez trzy fazy⁴⁴: przywiązania (pierwszy rok życia), mentalizacji, kiedy dziecko zaczyna „czytać” umysły innych (między drugim a czwartym rokiem życia) i budowy podmiotowości w okresie adolescencji (między jedenastym a dziewiętnastym rokiem życia). Podmiotowość budowana jest w odniesieniu do wartości grupy, do której nastolatek należy, w obrębie przyśrodkowej kory przedczołowej sieci stanu spoczynkowego mózgu, co pokazuje jak kapitalną rolę dla jakości naszego życia odgrywa czas wolny.

Poza relacjami, czynnikami motywującymi nas do działania jest autonomia decyzyjna i wysoki poziom kompetencji. Brak autonomii wywołuje zjawisko wyuczonej bezradności⁴⁵, a wysoki poziom kompetencji w połączeniu z ambitnymi wyzwaniem wprowadza nasz umysł w optymalny stan prze-

³⁸ M. Tegmark, *Życie 3.0. Człowiek w erze sztucznej inteligencji*, przeł. T. Krzysztos, Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa 2019.

³⁹ E. Jablonka, M. Lamb, *Evolution in Four Dimensions. Genetic, Epigenetic, Behavioral, and Symbolic Variation in the History of Life*, The MIT Press, Cambridge Mass. 2005.

⁴⁰ C. Carlberg, F. Molnar, *Human Epigenetics: How Science Works*, Springer Nature Switzerland AG, Cham, Switzerland 2019.

⁴¹ M. Iacobini, *Imitation, Empathy and Mirror Neurons*, „Annual Review of Psychology” 60 (2008), (1), s. 653-670.

⁴² J. Henrich, *The Secret of Our Success*, Princeton University Press, New Jersey 2017.

⁴³ E. Fehr, S. Gächter, *Altruistic Punishment in Humans*. „Nature” 415 (2002), s. 137-140.

⁴⁴ M. Lieberman, *Social. Why Our Brains Are Wired to Connect*, Oxford University Press, Oxford 2015.

⁴⁵ S. Maier, M. Seligman, *Learned Helplessness: Theory and Evidence*. „Journal of Experimental Psychology: General” Vol. 105 (1976), No. 1, s. 3-46.

plywu, kiedy — będąc świadomymi — nie musimy wykorzystywać świadomości do kontroli naszych działań.⁴⁶

Piątą cechą aktywności podnoszącą jakość życia jest spójność wewnętrzna, czyli zgodność tego, co myślimy, mówimy i robimy. W praktyce oznacza to budowanie własnej tożsamości wokół wartości zmysłu moralnego zaimplementowanego — przede wszystkim — w korze przedczołowej mózgu⁴⁷. Zmysł moralny implementuje wartości — opieki, sprawiedliwości, lojalności, autorytetu, świętości i wolności⁴⁸ — które są produktem bardzo konsekwentnych kryteriów wyboru kandydatów na ojców od pół miliona lat, kiedy *homo heidelbergensis* wynalazł dzidy i włócznie, czyli broń śmiertelnego rażenia na odległość. Ówczesne kobiety zmieniły preferowaną formę statusu społecznego mężczyzny i dominację zastąpił prestiż. Wybory kobiet doprowadziły do normalizacji ojców, feminizacji mężczyzn i samoudomowienia całego gatunku.⁴⁹ Tendencja ta utrzymuje się, ponieważ jej głównym benefitem jest obniżenie wewnątrzgrupowej agresji reaktywnej⁵⁰, dzięki której doskonale współpracujemy, a zdolności do współpracy są najprawdopodobniej przyczyną globalnego sukcesu ewolucyjnego naszego gatunku.⁵¹

Szósta i siódma cecha związane są ze zjawiskiem wydajnego poznania, będącego konsekwencją niewielkiego budżetu energetycznego mózgu, na poziomie dwudziestowatowej żarówki. Mózg eksportuje procesy poznawcze do ciała i odpowiednio zaprojektowanego otoczenia zawsze, gdy jest to możliwe. Ludzkie poznanie zatem jest zarówno ucieleśnione⁵², jak i usytuowane⁵³, a ludzki umysł jest rozszerzony⁵⁴ i „nie mieszka w głowie”⁵⁵.

Ucieleśnienie poznania oznacza, że mózg nie reprezentuje naszego ciała tak, jak ono wygląda, tylko tak, jak jest używane. Z tego powodu homunkulus

⁴⁶ M. Csikszentmihalyi, *Przeptyw. Psychologia optymalnego doświadczenia*, przeł. M. Wajda-Kacmąjor, Wydawnictwo Moderator, Wrocław 2005.

⁴⁷ L. Pascual, P. Rodrigues, D. Gallardo-Pujol, *How does morality work in the brain? A functional and structural perspective of moral behavior*, „Frontiers in Integrative Neuroscience” 7 (65), (2013), s. 1-8.

⁴⁸ J. Haidt, *Prawy umysł. Dlaczego dobrych ludzi dzieli religia i polityka?*, przeł. A. Nowak-Młynikowska, Wydawnictwo Smak Słowa, Sopot 2019.

⁴⁹ R. Bednarik, *The Domestication of Humans*, Routledge, London 2021.

⁵⁰ R. Wrangham, *Paradoks dobra*, przeł. P.J. Szwejcer, Wydawnictwo CiS, Warszawa 2020.

⁵¹ B. Hare, V. Woods, *Przetrwają najzyczliwsi. Jak ewolucja wyjaśnia istotę człowieczeństwa*, przeł. K. Kalinowski, Copernicus Center Press, Kraków 2022.

⁵² L. Shapiro, *The Routledge Handbook of Embodied Cognition*, Routledge, London 2017.

⁵³ Ph. Robbins, M. Aydede, *The Cambridge Handbook of Situated Cognition*, Cambridge University Press, Cambridge, UK 2008.

⁵⁴ A. Clark, D. Chalmers, *The Extended Mind*, „Analysis” (1998), 58 (1), s. 7-19.

⁵⁵ M. Błaszak, *Gdzie mieszka umysł?* „Czas Kultury”, (2011) 5.

motoryczny w korze mózgowej ma zdeformowane proporcje, pokazujące, że nierównomiernie eksploatujemy różne fragmenty ciała: dłonie i usta są nieproporcjonalnie powiększone, a plecy w reprezentacji neuronalnej są mniejsze niż w rzeczywistości.⁵⁶ Prawo Zipfa z kolei ujawnia problem ucieleśnienia języka: im słowo jest częściej używane, tym jest krótsze.⁵⁷ Natomiast eksperymenty z adaptacją do soczewek pryzmatycznych⁵⁸, zniekształcających obraz, pokazują, iż jest ona możliwa jedynie u osób aktywnie poruszających się. I wreszcie badania nad promieniem przestrzeni peripersonalnej — czyli tej, którą proksemika nazywa „przestrzenia intymną” — pokazują, iż jej promień jest zmienny i zależny od użycia narzędzi.⁵⁹ Zatem granice naszego ciała, widoczne w neuronalnej reprezentacji zwanej „schematem ciała”⁶⁰, są zmienne i zależne od tego, jak aktywnie eksplorujemy świat.

Świat też może być częścią naszego umysłu, podnosząc subiektywną jakość ludzkiego życia, pod warunkiem że będzie odpowiednio zaprojektowany. Podpowiedzią, jakie parametry powinna mieć użyteczna przestrzeń naszego życia, są globalne sieci kory mózgowej, o których była mowa przy okazji dyskusji nad bezpieczeństwem społecznym i dwoma rodzajami myślenia. Sieć istotności koduje odczuwalność rzeczywistości i preferuje takie jej cechy, jak biodegradowalność, minimalizm funkcjonalny i multisensoryczność. Z kolei sieć wykonawcza reaguje na oferty — czyli gibsonowskie afordancje — podpowiadające organizmowi, co ma zrobić. Sieć ta wyłapuje „otwieralność” opakowania, „chwytalność” pudełka, „przekręcalność” nakrętki. I wreszcie sieć stanu spoczynkowego rozpoznaje w projektach zaimplementowane wartości zmysłu moralnego. Tak więc opakowania ekologiczne sygnalizują troskę o środowisko i materializują wartość „opieki”. Tubki z maścią przeciwbólową są łatwe w użyciu nawet przez seniorów z chorobami układu kostnego, sygnalizując równość szans, która materializuje wartość „sprawiedliwości”⁶¹.

⁵⁶ M. Wilson, H. Dadachanji, D. Greenwell, *The motor homunculus: linking the past with the present*, „Journal of Physiology” 599 (2020), (6), s. 1-2.

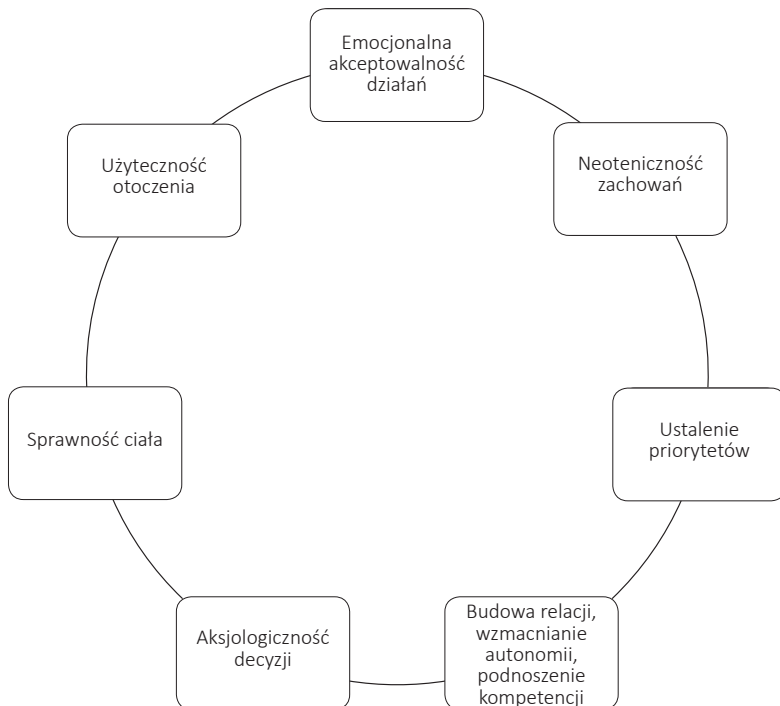
⁵⁷ Y.-S. Chen, *Zipf's law in natural languages, programming languages, and command languages: the Simon-Yule approach*, „International Journal of Systems Science” (1991), Vol. 22, Issue 11, s. 2299-2312.

⁵⁸ Y. Rossetti et al., *Prism adaptation: From rehabilitation to neural bases*, *Cortex* (2019), A1-A6.

⁵⁹ A. Saneyoshi et al., *Tool use moves the peri-personal space from the hand to the tip of the tool*, „Frontiers in Psychology” (2023) 14, s. 1-7.

⁶⁰ F. de Vignemont, *Body Schema and Body Image—Pros and Cons*, „Neuropsychologia” (2010), 48(3), s. 669-680.

⁶¹ M. Błaszak, *Cognitive dimensions of public space*, „Filozofia Publiczna i Edukacja Demokratyczna”, (2016), 5(2), s. 157-170.



Ryc. 5. Siedem obszarów podwyższających jakość życia człowieka.

Anna Konon, Maciej Błaszak

Seeking the Quality of Life

Abstract

The paper distinguishes and interprets seven psychological characteristics of a valuable life, based on evolutionary-cognitive criteria—the rules of efficient cognition and adaptive functions of three global cortical networks: salience, executive and default mode. A life characterized by quality is emotionally acceptable, neotenic, based on priorities, relationships, autonomy, and competencies, taking into account values, efficient body, and useful environment.

Keywords: quality of life, happiness, well-being, salience network, central executive network, default mode network.