

Ewolucyjne przyczyny stosowania masek dostrzegali już Jung. Uważał, że proces ich kształtowania jest naturalnym elementem rozwoju indywidualnego, dokonującego się na bazie archetypów, czyli wzorców doświadczania i działania, które w toku tysiącletniej antropogenezy utrwaliły się w ludzkiej strukturze psychicznej na skutek powszechności pewnych sytuacji. Ludzie „od zawsze” dostrzegali różnice związane z płcią, konfrontowali się z impulsami rozwojowymi czy koniecznością walki i w jakiś sposób sobie z tymi życiowymi uniwersaliami radzili. Dlatego w naszej psychice – a ściślej rzecz biorąc, w jej przekazywanej z pokolenia na pokolenia części, czyli nieświadomości kolektywnej – zawierają się odpowiednio archetypy animy, animusa, jaźni, wojownika, a także inne. Stanowią one podstawowe wyposażenie każdego przychodzącego na świat człowieka i aktywizują się – na podobieństwo instynktów – w reakcji na sytuacje podobne do tych, które doprowadziły do ich uformowania. Nasi dalecy przodkowie, koczując na sawannach, niektóre swoje charakterystyki (na przykład określone cechy czy motywy) ukrywali, a inne eksponowali – musieli ukazywać się swoim towarzyszom w określony sposób, żeby uzyskać ich aprobatę, móc wspólnie z nimi wędrować, polować, znajdować partnerów seksualnych. W efekcie każdy człowiek jest nieświadomym nosicielem archetypu maski, który staje się aktywny w obliczu wymagań społecznych³³.

Koncepcja archetypów Junga była krytykowana za „metafizyczność” i nieweryfikowalność, pod koniec dwudziestego wieku znalazła jednak potwierdzenie w teorii mechanizmów psychicznych, sformułowanej w ramach psychologii ewolucyjnej³⁴. Zgodnie z tą teorią współczesny człowiek dyspo-

³³ Por. A. S t e v e n s, *Jung*, Oxford University Press, Oxford 1994, s. 47; J a c o b i, *Psychologia C.G. Junga*, s. 60-75.

³⁴ Por. P. S o j k a, A. T y l i k o w s k a, *Archetypowe podłoże uzależnienia od opalania*, w: *Ciało. Zdrowie i choroba*, red. M. Brachowicz, A. Tylikowska, Towarzystwo Naukowe KUL–

nuje genetycznie przekazywanymi automatyzmami, ukształtowanymi w toku ewolucji w rezultacie powtarzalności określonych problemów adaptacyjnych, związanych przede wszystkim z życiem społecznym³⁵. Ewolucyjne uwarunkowania tendencji do maskowania się potwierdzają coraz bardziej zaawansowane badania zwierząt. Kępiński pisał, że „przybieranie różnych pól i masek obserwuje się również u zwierząt np. w celu wywarcia wrażenia na samicy czy wrogu”³⁶. Współcześni etolodzy zaobserwowali, że małpy człekokształtne, jak również niektóre gatunki ptaków, często dokonują tak zwanych oszustw taktycznych; na przykład szympanśica, która zauważyła dojrzały owoc, może udawać całkowitą obojętność po to, żeby smakołyku nie dostrzegli jej towarzysze³⁷.

Obserwacje ludzi i innych istot żywych doprowadziły do sformułowania hipotezy inteligencji makiawelicznej. Zgodnie z tą hipotezą, będącą swoistym ukoronowaniem poszukiwania ewolucyjnych źródeł skłonności człowieka do maskowania się, ludzie zawdzięczają swoje wyjątkowe zdolności intelektualne nie wytwarzaniu narzędzi czy wysokoproteinowej diecie, lecz doskonaleniu małpich oszustw, do czego mobilizowało ich tworzenie stosunkowo dużych, w porównaniu do szympanśów czy orangutanów, grup społecznych. Jak pisze Tomasz Witkowski, przebiegająca w takich grupach ewolucja „zaczęła faworyzować manipulantów i spryciarzy potrafiących wykorzystywać innych”³⁸. Im lepiej człowiek prezentował się w oczach innych ludzi, tym więcej mógł od nich uzyskać. Z jednej strony mobilizowało go to do wyęźniania umysłu – i prowadziło do rozwoju inteligencji – a z drugiej do rozbudowywania struktur społecznych, aby mógł uzyskać jeszcze więcej. Paradoksalnie, skuteczni taktycy społeczni, tacy jak opisywany przez Niccolò Machiavellego władca³⁹, mogli gromadzić tym więcej zasobów, im bardziej inni wierzyli w ludzką skłonność do autentyczności. Za efekt działania inteligencji makiawelicznej można by uznać współczesne wielkie zbiorowości (miejskie lub internetowe), w których większość ludzi, wyznająca ideę „prawdziwego «ja»”, narażona jest na wykorzystywanie przez mniejszość „cwaniaków” manipulujących swoim publicznym autowizerunkiem – polityków, szefów korporacji, sprzedawców.

Wyższa Szkoła Biznesu–National-Louis University w Nowym Sączu, Kraków–Nowy Sącz 2011, s. 170-175.

³⁵ Por. D.M. B u s s, *Psychologia ewolucyjna*, tłum. M. Orski, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2001, s. 56-79.

³⁶ A. K ę p i ń s k i, *Psychopatologia nerwic*, Państwowy Zakład Wydawnictw Lekarskich, Warszawa 1973, s. 269.

³⁷ Por. L. R u e, *By the Grace of Guile: The Role of Deception in Natural History and Human Affairs*, Oxford University Press, New York–Oxford 1994, s. 123.

³⁸ T. W i t k o w s k i, *Inteligencja makiaweliczna. Rzecz o pochodzeniu natury ludzkiej*, Moderator, Poznań 2005, s. 36.

³⁹ Zob. N. M a c h i a v e l l i, *Książę*, tłum. Z. Płoski, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2010.

Hipoteza inteligencji makiawelicznej nie wyjaśnia jednak wszystkich faktów, na przykład tego, że autoprezentacji dokonują właściwie wszyscy ludzie, nie tylko ci, którym zależy na zdobywaniu władzy⁴⁰.