

# **MANIPULACJA**

*pedagogiczno-społeczne aspekty*

**CZĘŚĆ I**

**Interdyscyplinarne**

**aspekty**

**manipulacji**



# MANIPULACJA

*pedagogiczno-społeczne aspekty*

CZEŚĆ I

**Interdyscyplinarne  
aspekty  
manipulacji**

pod redakcją  
**Joanny Aksman**

Krakowska Akademia  
im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego  
2010

Rada Wydawnicza Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego:  
Klemens Budzowski, Maria Kapiszewska, Zbigniew Maciąg, Jacek M. Majchrowski

Recenzja: prof. dr hab. Zbigniew Rudnicki, prof. dr hab. Elżbieta Chrzanowska

Projekt okładki: Joanna Sroka

Rysunek na okładce: Piotr Budzisz

Adiustacja: Kamila Zimnicka-Warchoł

Indeks nazwisk: Małgorzata Duda

ISBN 978-83-7571-108-0

Copyright© by Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego  
Kraków 2010

Żadna część tej publikacji nie może być powielana ani magazynowana  
w sposób umożliwiający ponowne wykorzystanie,  
ani też rozpowszechniana w jakiegokolwiek formie  
za pomocą środków elektronicznych, mechanicznych, kopiujących i innych,  
bez uprzedniej pisemnej zgody właściciela praw autorskich

Na zlecenie:



Krakowskiej Akademii  
im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego  
[www.ka.edu.pl](http://www.ka.edu.pl)

Wydawca:

Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o. – Oficyna Wydawnicza AFM,  
Kraków 2010

Sprzedaż prowadzi:

Księgarnia „U Frycza”

Kampus Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

ul. Gustawa Herlinga-Grudzińskiego 1, 30-705 Kraków

tel./faks: (12) 252 45 93

e-mail: [ksiegarnia@kte.pl](mailto:ksiegarnia@kte.pl)

Skład: Oleg Aleksejczuk

Druk i oprawa: Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o.

# Spis treści

<i>Joanna Aksman</i> , Wstęp .....	7
------------------------------------	---

## Rozdział I. Zjawisko, przejawy oraz rozumienie pojęcia manipulacji i terminów z nią związanych

<i>Joanna Aksman</i> Wpływ, perswazja, propaganda, manipulacja – próba uporządkowania pojęć .....	13
<i>Maria Kliś</i> Kształtowanie się znaczenia pojęcia „manipulacja” .....	23
<i>Zbigniew Pucek</i> Manipulacja a wytwarzanie ładu społecznego .....	33
<i>Danuta Skulicz</i> Manipulacje i „chwyty” w negocjowaniu .....	47
<i>Halina Wantuła</i> Polityka w uniwersum manipulacji .....	57

## Rozdział II. Psychologiczne i społeczne konteksty manipulacji

<i>Andrzej Mirski</i> Percepcja różnych rodzajów manipulacji .....	83
<i>Wojciech Czajkowski</i> Warunki normatywne nawiązania kontaktu a manipulowanie w relacjach społecznych .....	99
<i>Ewa Wysocka</i> Makiawelizm jako determinanta relacji z ludźmi w perspektywie młodzieży. Analiza teoretyczna i empiryczna .....	109
<i>Jarosław Rokicki</i> Szkoła jako instytucja totalna .....	125

*Piotr Stawiński*  
Manipulacje (wokół) sekt ..... 143

Rozdział III. Język jako narzędzie manipulacji

*Monika Kusiak*  
Contrastive rhetoric – how does language influence its users? ..... 157

*Ewa Krysakowska-Budny*  
The language of NLP as a tool of positive manipulation ..... 165

*Agata Hołobut*  
Perspective in print advertisements – a cognitive analysis ..... 171

*Ewa Pałka*  
Examples of manipulation in the classroom from the perspective  
of Eric Berne’s Transactional Analysis ..... 183

Rozdział IV. Medialne aspekty manipulacji

*Bogusław Dziadzia*  
Kultura ignorancji i słodycz bycia opętany ..... 193

*Krzysztof Niewiadomski, Ireneusz Zabłocki*  
Manipulacje medialne w obszarze edukacji ..... 201

*Aneta Januszko-Szakiel*  
Dezinformacja jako narzędzie medialnej manipulacji świadomością ..... 209

*Katarzyna Skowrońska*  
Między manipulacją a informacją. Rola nauczyciela w wychowaniu  
do poszukiwania prawdy ..... 217

*Piotr Kletowski*  
Kino jako sztuka artystycznej manipulacji – analiza zjawiska  
na przykładzie wybranych filmów kinematografii radzieckiej,  
niemieckiej i amerykańskiej ..... 225

*Magdalena Oleszkowicz, Mateusz Peszka, Maciej Smrek*  
Manipulacja oczami początkujących dziennikarzy ..... 237

Indeks nazwisk ..... 241

Noty o autorach ..... 247

Załącznik: Płyta DVD: materiały telewizyjne przygotowane przez studentów i pracowników Studia Telewizyjnego „U Frycza” Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

## Wstęp

Podczas jednych z corocznych międzynarodowych spotkań konferencyjnych Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, gromadzących naukowców różnych dziedzin wiedzy, rozgorzała długa dyskusja naukowców i studentów na temat zjawiska manipulacji. Przyczyną tej wymiany zdań, a także lawiny pytań był referat dra Wojciecha Czajkowskiego, poświęcony psychologicznej analizie dwóch typów ludzi: manipulujących i dających sobą manipulować. Na wszystkie pytania tej dyskusji nie udało się odpowiedzieć. Niedosyt ten był powodem szerszego rozwinięcia tematu w niniejszym tomie, poświęconym zagadnieniom manipulacji i jej społecznym wątkom. Tematyką zainicjowaną przez Pedagogów z Wydziału Nauk Humanistycznych KAAFM zainteresowało się także grono naukowców z wielu dziedzin nauki i sztuki. Tym samym, jak śmiem sądzić, wpisaliśmy się w grono tych środowisk akademickich, oświatowych, a także medialnych, które nie pozostają obojętne na jeden z ważniejszych wniosków wynikających ze współczesnych prac i spotkań naukowych, których myślą przewodnią jest temat manipulacji.

Odnosząc się do współczesnego nurtu rozumienia manipulacji<sup>1</sup>, pragniemy dodać, iż walorem oddawanej w ręce czytelnika publikacji jest skoncentrowanie wokół tematu manipulacji szerokiego kręgu znawców tego problemu, oprócz pedagogów także: psychologów, filozofów, socjologów, religioznawców, mediologów, językoznawców, filmoznawców, znawców sztuki oraz twórców medialnych. Zainteresowanie tematem mile zaskoczyło inicjatorów powstania publikacji i jeszcze raz potwierdziło fakt, iż badania nad współczesną manipulacją stanowią nowy, jeszcze do końca nieokreślony nurt w badaniach społecznych. Interdyscyplinarność spojrzenia na problem manipulacji spowodowała otwarcie drzwi na wiele problemów, zarówno ze strony pedagogów, jak i znawców innych dyscyplin – na kwestie istnienia manipulacji w rzeczywistości wychowawczej, w której oni sami kontaktując się ze studentami, także uczestniczą. Z tego punktu widzenia niniejsza zbiorowa publikacja stanowi *novum* i miejmy nadzieję, że jej szeroki zakres stworzy współczesnym wychowawcom wiele możliwości w konstruowaniu działań, narzę-

---

<sup>1</sup> Choć zjawisko wpływu na drugiego człowieka znane jest już od czasów starożytnych, za datę rozpoczęcia systematycznych badań nad manipulacją przyjmuje się rok 1966 – opublikowanie wyników badań J.L. Friedmana i S.C. Frasera nad „mechanizmem stopy w drzwiach” (jedną z technik manipulacyjnych) za: T. Witkowski, *Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić*, Wrocław 2000, s. 24.

dzi, metod do obrony przed manipulacją. Celem i centrum uwagi prezentowanej publikacji jest więc ukazanie różnych sposobów myślenia o manipulacji i na ich tle wskazanie na jej pedagogiczne aspekty.

Na skutek tak pojętego celu zgromadzone opracowania zostaną zaprezentowane w dwóch częściach: części pierwszej interdyscyplinarnej oraz części drugiej pedagogicznej. Część interdyscyplinarna, stanowiąca niniejszą publikację, składa się z czterech rozdziałów, w kolejności poświęconych:

1. Zjawisku, przejawom oraz rozumieniu pojęcia manipulacji i pojęć z nią związanych,
2. Psychologicznym i społecznym kontekstom manipulacji,
3. Językowi jako narzędziu manipulacji,
4. Medialnym aspektem manipulacji.

Warto dodać, iż rozdział trzeci stanowią teksty filologów Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego przygotowane pod przewodnictwem mgr Ewy Kryszakowskiej-Budny prezentowane w języku angielskim i w zdecydowanej większości dotyczące udziału języka w procesie manipulacyjnym.

Podkreślić pragnę, iż istotne uzupełnienie teoretycznych rozważań o manipulacji stanowi część, w której zgodnie z apelem środowisk medialnych dotyczącym eksponowania zwłaszcza technicznej-kreacyjnej funkcji pedagogiki medialnej prezentujemy materiały telewizyjne przygotowane przez młodych twórców – studentów i pracowników Studia Telewizyjnego Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, działających pod merytoryczną opieką redaktorów Anny Cieślak oraz Jacka Przybylskiego. Opis zaprezentowanych materiałów znajduje się w artykule Magdaleny Oleszkowicz, Mateusza Peszki i Macieja Smreka, w rozdziale czwartym niniejszej publikacji. Materiały telewizyjne, o których mowa, stanowią załącznik w postaci płyty DVD do niniejszej książki. Za trud wniesiony w pracę nad „zmanipulowanymi” dla celów niniejszej publikacji materiałami telewizyjnymi twórcom bardzo dziękuję.

W publikacji zapewne nie znajdziemy odpowiedzi na wszystkie pytania związane z tematem manipulacji. Interpretacja pojęcia manipulacja wiąże się bowiem z wieloma dylematami. Niezaprzeczalnie niniejsza monografia odnosi się do kulturowego podłoża funkcjonowania zjawisk manipulacyjnych, pomijając jej znaczenie biologiczne (instynktowna czynność manipulowania przedmiotami). Odnosi się do werbalnych, jak i pozawerbalnych (np. audiowizualnych i sytuacyjnych) metod manipulacji, używanych w aspekcie komunikacji społecznej. Metod obserwowanych lub wykorzystywanych przez osoby posiadające zawody związane z wpływem społecznym. W prezentowanej publikacji są to przede wszystkim: wychowawcy, nauczyciele, dziennikarze, politycy, twórcy medialni w znacznie mniejszym zakresie adwokaci, księża, dyrektorzy, pracownicy handlu, *public relations*, a także ludzie sztuki.



Konkludując, myślę jednak, że zarówno dla studentów kierunków humanistycznych, jak i samych autorów i czytelników prezentowane teksty stanowić będą asumpt do wymiany myśli na temat bardzo interesujący i nurtujący pod wieloma względami. Lektura nad tekstami tej części publikacji pozwoli (pomimo wciąż widocznych różnic w samym podejściu do pojęcia manipulacja, wykazanych w tekstach J. Aksman, M. Kliś), przyglądnąć się zjawisku manipulacji od strony ładu społecznego (Z. Pucek), polityki (H. Wantuła), relacji społecznych (E. Wysocka, W. Czajkowski), działania instytucji (J. Rokicki, P. Stawiński) oraz oddziaływań manipulacyjnych obserwowanych w mediach (artykuły zgromadzone w rozdziale IV). W tej części publikacji, co warto podkreślić znalazła się także próba klasyfikacji obserwowanych przez nas zjawisk manipulacyjnych, odnajdziemy ją w tekście A. Mirskiego.

W zgromadzonych tekstach naukowych padły także pytania, stwierdzenia, które stanowią inspirację do dalszych rozważań, m.in.: czy podmiotowość, sprawczość jest determinantem działań manipulatorskich (Z. Pucek), czy i jeśli tak to, jakie są wyznaczniki manipulacji pozytywnej (J. Aksman).

Na zakończenie warto dodać, iż temat manipulacji obecny jest także w szerokim zakresie we współczesnej sztuce. Czytelnicy, przyglądając się okładce książki, mają sposobność zapoznania się z jednym z takich przedstawień. Jest to plakat młodego artysty Piotra Budzisa, studenta Wydziału Architektury i Sztuk Pięknych Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego. Słowa podziękowania kieruję do prof. dr. hab. Stanisława Hrynia za dobranie tej pracy na okładkę części pierwszej prezentowanej monografii.

Szczególne podziękowania pragnę złożyć także recenzentom niniejszej, pierwszej części publikacji: prof. dr. hab. Zbigniewowi Rudnickiemu i prof. dr. hab. Elżbiecie Chrzanowskiej za trud oceny zgromadzonych w niej artykułów naukowych.

*Joanna Aksman*



## Rozdział I

Zjawisko, przejawy oraz rozumienie pojęcia  
manipulacji i terminów z nią związanych

---



*Joanna Aksman*

## Wpływ, perswazja, propaganda, manipulacja – próba uporządkowania pojęć

### Streszczenie

W literaturze przedmiotu zjawisko wpływu na zachowania człowieka uzyskuje różne określenia: wpływanie, oddziaływanie, sugerowanie, nakłanianie, edukowanie, perswazja i komunikacja perswazyjna, propagowanie i propaganda, a także coraz częściej: manipulacja, „ukryte uwodzenie”, „kontrola umysłu”, „pranie mózgu”. Także w tekstach naukowych wymienione pojęcia używane są zamiennie.

Które pojęcia są nadrzędne w stosunku do innych, czy się różnią, uzupełniają, krzyżują w swoich znaczeniach. Autorka dołącza do coraz liczniejszego grona naukowców: filozofów, psychologów, socjologów, a także językoznawców i pedagogów, zwłaszcza pedagogów medialnych, zadających te pytania w ostatnich latach, w latach przełomu XX/XXI wieku.

Ukazując proveniencję, wyjaśnienia terminologiczne i rozumienie tych pojęć przez innych autorów, próbuje w schemacie strukturalnym pokazać wzajemne relacje analizowanych pojęć.

W drugiej części artykułu autorka wskazuje na miejsce manipulacji w naukach pedagogicznych, odnosi się do kontrowersyjnego pojęcia manipulacja pedagogiczna, wskazując na jego zasadność w związku z istnieniem manipulacji pozytywnej.

W ostatniej części artykułu rozważane są różnice pomiędzy pojęciami: propaganda i edukacja. Autorka wskazuje na służebną rolę edukacji, a w czasach współczesnych zwłaszcza edukacji medialnej w poznawaniu narzędzi, jakimi posługuje się propaganda.

### Wstęp

W literaturze przedmiotu zjawisko wpływu na zachowania człowieka uzyskuje różne określenia: wpływanie, oddziaływanie, sugerowanie, nakłanianie, edukowanie, perswazja i komunikacja perswazyjna, propagowanie i propaganda, a także coraz częściej: manipulacja, „ukryte uwodzenie”, „kontrola umysłu”, „pranie mózgu”.

Także w tekstach naukowych wymienione pojęcia używane są zamiennie, np.: „Każdego dnia bombarduje się nas jednym komunikatem perswazyjnym za drugim. Mamy do czynienia z perswazją opartą nie na wymianie argumentów

i dyskusji, ale na manipulacji symbolami i naszymi najbardziej podstawowymi emocjami. Czy tego chcemy, czy nie żyjemy w epoce propagandy”<sup>1</sup>.

Które pojęcia są nadrzędne w stosunku do innych, czy różnią się, uzupełniają, krzyżują w swoich znaczeniach? Te pytania zadawane są w ostatnich latach przez coraz liczniejsze grono naukowców: filozofów, psychologów, socjologów, a także językoznawców i pedagogów, zwłaszcza pedagogów medialnych<sup>2</sup>.

Warto zauważyć, że systematyczne badania nad manipulacją prowadzone są od przeszło trzydziestu lat<sup>3</sup> i nie stanowią jeszcze głównego nurtu badań społecznych – stąd zapewne chaos teoretyczny i wieloznaczność pojęć.

## Proweniencja analizowanych pojęć

Jeszcze przed definicyjną analizą pojęć używanych współcześnie należy wspomnieć, iż zjawisko szeroko rozumianego wpływu na drugiego człowieka swoją proveniencję czerpie już z **czasów starożytnych**. W demokracji ateńskiej każdy obywatel musiał bronić swoich argumentów sam, bez wsparcia obrońców (adwokatów). Popularne stały się więc retoryka i erystyka, poważaniem cieszyli się nauczyciele tych przedmiotów.

Śmiem wyrazić pogląd, iż wykształceni obywatele ateńscy tamtych czasów byli lepiej przygotowani niż młode pokolenie polskiej demokracji do obrony swoich racji i do umiejętnego dostrzegania użytych wobec nich środków perswazyjnych.

<sup>1</sup> A. Pratkanis, E. Aronson, *Wiek propagandy. Używanie i nadużywanie perswazji na co dzień*, Warszawa 2005, s. 14.

<sup>2</sup> Przykłady współczesnych publikacji, w których podjęte są próby uporządkowania wymienionych wyżej pojęć: A. Pratkanis, E. Aronson, *Wiek propagandy. Używanie i nadużywanie perswazji na co dzień*, Warszawa 1992, 2001, 2003, 2005 (na gruncie psychologii); *Sztuka perswazji*, red. R. Garpiel, K. Leszczyńska, Kraków 2004 (na gruncie lingwistyki, socjologii i psychologii); B. Dobek-Ostrowska, J. Frasz, B. Ociepka, *Teoria i praktyka propagandy*, Wrocław 1997 (w komunikacji społecznej); M. Karwat, *Sztuka manipulacji politycznej*, Toruń 2000 (na gruncie politologii i socjologii); A. Wróbel, *Wychowanie a manipulacja. Istota manipulacji. Mechanizmy manipulacji. Procesy manipulacji. Przegląd wybranych zagadnień. Manipulacja w rzeczywistości wychowawczej*, Kraków 2006 (na gruncie pedagogiki); *Manipulacja, media, edukacja*, red. B. Siemieniecki, Toruń 2007 (na gruncie pedagogiki medialnej).

<sup>3</sup> Choć samo zjawisko manipulacji nie jest bynajmniej nowe i jego początków, o czym piszę na końcu tekstu, doszukać możemy się w odległych czasach starożytnych, za datę rozpoczęcia systematycznych badań nad manipulacją przyjmuje się rok 1966 – opublikowanie wyników badań J.L. Friedmana i S.C. Fräsera nad „mechanizmem stopy w drzwiach” (jedną z technik manipulacyjnych) za: T. Witkowski, *Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić*, Wrocław 2000, s. 24.

Rzecz komplikuje się jeszcze bardziej, jeśli perswazja przechodzi w sferę publiczną i występuje w postaci propagandy wspartej środkami i technikami rozpowszechnianymi przez bardzo rozbudowane media współczesne.

Czy jesteśmy przygotowani do odbioru różnorodnych technik wywierania na nas wpływu, czy jesteśmy świadomi ich użycia i celu ich użycia, czy jesteśmy w stanie nazwać te techniki, a wreszcie czy umiemy je krytycznie ocenić, aby podjąć świadome wybory i decyzje życiowe, aby nie zostać „uwiedzionym”?

Konkludując powyższy tok pytań: czy jesteśmy w stanie przed tymi technikami się obronić, a jeśli ich używamy, to czy jesteśmy świadomi celu ich użycia?

W młodej polskiej demokracji widoczne jest duże zapotrzebowanie na wiedzę serwowaną niegdyś przez starożytnych Greków i Rzymian<sup>4</sup>. Opisywane są pozostające w tym nurcie rozważań tezy m.in. sofistów („Miarą wszechrzeczy jest człowiek”, „Istnieją dwie strony każdego problemu”), tezy Platona broniącego prawdy i Arystotelesa – twórcy pierwszej teorii perswazji (dotyczącej trzech aspektów: źródła, komunikatu i emocji). Dziś na zrębach tej starożytnej teorii funkcjonują, jak dowodzi A. Pratkanis i E. Aronson cztery techniki wywierania wpływu, które użyte razem stanowią skuteczną siłę w skłonieniu kogoś do naszej racji<sup>5</sup>.

Jednak dzisiejsza perswazja oparta często na krótkich, prostych do odbioru sloganach czy sugestywnych obrazach różni się pod wieloma względami od niejednokrotnie elokwentnej sztuki retorycznej czasów antycznych.

Dlatego tak silna potrzeba zajmowania się tą problematyką widoczna coraz bardziej w naukach społecznych (w formie publikacji teoretycznych i badań społecznych).

## Wyjaśnienia pojęć – słownikowe<sup>6</sup> i techniczne

Najszerszym pojęciem obejmującym wszystkie zarysowane na wstępie określenia jest pojęcie wpływu oznaczające oddziaływanie na kogoś lub coś z określonym skutkiem (pozytywnym lub zgubnym, fatalnym).

Pratkanis i E. Aronson określają ten wpływ mianem wpływu społecznego (*social impact*) i rozumieją przez to pojęcie:

<sup>4</sup> W odróżnieniu od Aten w Rzymie zatrudniano zawodowych oratorów zajmujących się obroną obywateli.

<sup>5</sup> Jest to: 1. Perswazja wstępna (stworzenie atmosfery sprzyjającej komunikatowi, sformułowanie problemu i nadanie odpowiedniego kierunku i toku dyskusji) 2. Technika wiarygodności źródła (nadawca – osoba sympatyczna, dobrze poinformowana, godna zaufania) 3. Technika przekazywania komunikatu, w taki sposób, aby odbiorca skupił uwagę dokładnie na tym, na czym zależy nadawcy, żywy, sugestywny obraz 4. Kontrola uczuć odbiorców (wzbudzenie określonych emocji i podsunięcie sposobu reakcji) wg A. Pratkanis, E. Aronson, *Wiek propagandy...*, *op. cit.*, s. 48–49.

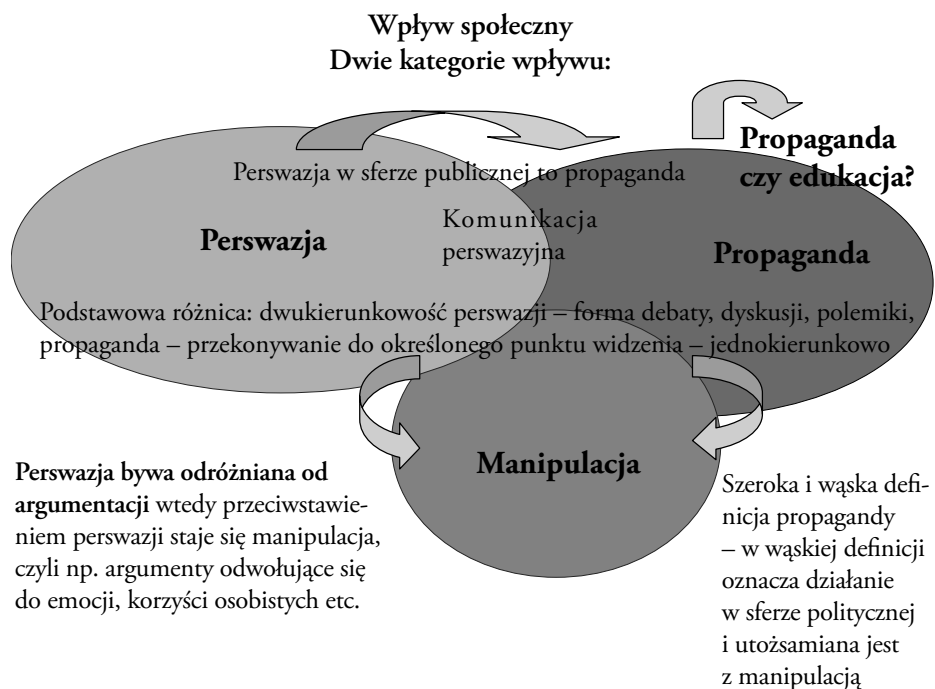
<sup>6</sup> *Słownik języka polskiego*, red. M. Szymczak, Warszawa 1988, s. 756.

proces, w wyniku którego dochodzi do zmian w zachowaniach, postawach, doświadczanych emocjach czy motywacjach [...] proces ten jest rezultatem rzeczywistych lub wyobrażonych zachowań i/lub opinii wyrażanych przez inną osobę lub grupę.<sup>7</sup>

Należy pamiętać zwłaszcza w odniesieniu do wpływu mediów, że wpływ to nie tylko, jak u behaviorystów natychmiastowa reakcja na bodziec, ale także długotrwały proces, którego efekty widoczne są w niektórych przypadkach nawet po wielu latach. Możemy zatem, według podziału Hildy Himmelweit znanego już w latach 60. XX w., wyróżnić:

- wpływ bezpośredni,
- wpływ kumulatywny (mechanizm drażenia),
- wpływ podświadomy (odbiorca odrzuca daną postawę ze względu na kontekst jej ukazania, ale napięcie pozostaje i po pewnym czasie uzewnętrznia się)<sup>8</sup>.

Schemat 1. Wpływ, perswazja, propaganda, manipulacja – ujęcie schematyczne (na podstawie tez E. Aronsona, A. Pratkanisa, W. Pisarka, J. Warchali, K. Szymanka, A. Wróbla, B. Siemienieckiego)



<sup>7</sup> A. Pratkanis, E. Aronson, *Wiek propagandy...*, op. cit., s. VIII.

<sup>8</sup> J. Koblewska, *Szkoła i środki masowego oddziaływania*, Warszawa 1967, s. 88.



Perswazja to tłumaczenie, namawianie, odradzanie, przekonywanie. Pierwsza jej koncepcja pochodziła od Arystotelesa i dotyczyła trzech elementów (źródła, komunikatu i emocji). Posiada zarówno pozytywne, jak i negatywne konotacje. Te ostatnie zyskuje, zwłaszcza kiedy przechodzi w sferę publiczną – staje się wtedy propagandą i reklamą lub, jak pisał Walery Pisarek, modniej: promocją, marketingiem, *public relations*<sup>9</sup>.

W sferze relacji publicznych pojawia się pojęcie „komunikacja perswazyjna”. Jacek Warchala definiuje je jako:

zwykle celowe, długofalowe i wielopłaszczyznowe działania komunikacyjne podjęte przez organizację i polegające na konstruowaniu i rozprzestrzenianiu informacji lub szerzej na konstruowaniu spójnej polityki informacyjnej dążącej do wzbudzania pożądanych przez organizację przekonań na temat jej działalności lub idei przez nią szerzonych i wytwarzania pozytywnego klimatu dla harmonijnej koegzystencji organizacji z bliższym lub dalszym otoczeniem.<sup>10</sup>

Zgodnie z teorią J. Habermasa<sup>11</sup>, Jacek Warchala wyraźnie odróżnia perswazję od manipulacji. Uznaje perswazję za działanie komunikacyjne nastawione na koordynację i porozumienie, pozostawiające wolność wyboru. Zaś manipulację kojarzy z działaniem strategicznym o celach niejawnych, której zamierzeniem jest sterowanie zachowaniem człowieka.

Perswazję odróżnia się także od argumentacji. W relacji tych pojęć perswazję utożsamia się z manipulacją. Argumenty perswazyjne to te, które odwołują się do pozaracjonalnych środków wywierania wpływu na drugiego człowieka, np. zamiast tej danej osoby atakuje się ją samą (*argumentum ad hominem*), używając argumentów odwołujących się do emocji lub osobistych korzyści atakowanego<sup>12</sup>.

Natomiast propaganda kojarzona jest z szerzeniem jakiejś idei, poglądów, haseł. Posiada zarówno negatywne, jak i pozytywne konotacje. W znaczeniu pozytywnym używana jest w zwrotach: np. propaganda czytelnictwa czy pokoju. Pierwszy raz, w sposób udokumentowany, pojęcia tego użyto w 1622 r. dla nazwania biura papieskiego Grzegorza XV, którego działania zmierzały ku skłonieniu niewiernych do wyboru doktryny Kościoła. Wtedy to w krajach protestanckich słowo

<sup>9</sup> W. Pisarek, *O perswazji słów kilka*, [w:] *Sztuka perswazji. Socjologiczne, psychologiczne i lingwistyczne aspekty komunikowania perswazyjnego*, Kraków 2004, s. 11.

<sup>10</sup> J. Warchala, *Komunikacja perswazyjna, czyli kilka uwag o retoryczności, prawdomówności i zaufaniu*, [w:] *Kultura i język mediów*, red. M. Tanaś, Kraków 2007, s. 122.

<sup>11</sup> Według J. Habermasa działania komunikacyjne są normą, zaś działania strategiczne wykroczeniem poza nią, dlatego w jego teorii zarysowuje się wyraźna różnica pomiędzy perswazją a manipulacją, [za:] A. Wróbel, *Wychowanie a manipulacja*, Kraków 2006, s. 30.

<sup>12</sup> K. Szymanek, *Perswazja – wróg czy sprzymierzeniec prawdy?*, [w:] *Via communicandi. Przełom komunikacyjny a filozoficzna idea konsensu*, red. B. Sierocka, Wrocław 2003, s. 204.

propaganda nabrało pejoratywnych konotacji<sup>13</sup>. Takie konotacje posiadało także określenie taktyki propagandowe – kojarzone z rozpowszechnianiem stronnicych idei i poglądów w okresie I wojny światowej oraz w państwach, gdzie panował reżim totalitarny. Dziś propaganda ma o wiele szersze znaczenie, obejmuje „zręczne posługiwanie się obrazami, symbolami, stereotypami w celu odwoływania się do naszych uprzedzeń i emocji”<sup>14</sup>. Była stosowana przez przywódców niejednej rewolucji i współcześnie przez niejedną partię rządzącą w ustroju demokratycznym. Alina Wróbel zauważa, że w polszczyźnie wyróżnia się szeroką i wąską definicję propagandy. Szeroka ma charakter interdyscyplinarny, odnosi się do różnych działań społecznych (politycznych, edukacyjnych, wojennych, ekologicznych itd.). W definicji wąskiej, a także w polszczyźnie „mówionej” propaganda oznacza działania w sferze politycznej i w tym znaczeniu łączy się ze sterowaniem postawami i zachowaniami ludzi<sup>15</sup>. Współczesna propaganda niekoniecznie opiera się na kłamstwach i oszustwach, coraz częściej wykorzystuje nasze lenistwo myślowe i bezrefleksyjność. Według A. Pratkanisa i E. Aronsona propaganda w dwóch znaczeniach przyjmuje cechy propagandy: jeśli wykorzystuje mechanizmy psychologiczne, aby stworzyć pozory „dobrowolnego” przyjęcia propagandowego sposobu widzenia rzeczywistości oraz kiedy nie liczy się z szeroko rozumianym dobrem osób, na które oddziaływa, wtedy propaganda staje się niejednokrotnie dziełem złego manipulatora<sup>16</sup>.

## Manipulacja – wieloznaczność pojęcia

Interpretacja pojęcia manipulacji wiąże się także z wieloma dylematami. Możemy wyróżnić jego:

- **definicje biologiczne** – charakterystyczna dla człowieka w okresie niemowlęctwa i poniemowlęctwa instynktowna czynność dotykania, manipulowania przedmiotami, potem wykonywania czegoś ręcznie,
- **definicje kulturowe** nierozzerwalnie związane z umiejętnością tworzenia przez ludzi cywilizacji (pierwsze próby manipulowania obrazem i słowem podejmowali przywódcy plemienni, królowie, kapłani) oraz z komunikacją społeczną (manipulacja istniała od początku istnienia ludzkości, kto odnajdywał lepsze formy oddziaływania na innych, ten odnosił sukcesy).

Dziś w społeczeństwach demokratycznych obserwujemy mnóstwo metod opartych na mechanizmach manipulacyjnych. Wykorzystują go szczególnie ci, którzy wykonują zawody związane z wpływem społecznym: politycy, nauczyciele, dzien-

<sup>13</sup> Za: A. Pratkanis, E. Aronson, *Wiek propagandy...*, *op. cit.*, s. 17.

<sup>14</sup> *Ibidem*.

<sup>15</sup> A. Wróbel, *Wychowanie...*, *op. cit.*, s. 99–101.

<sup>16</sup> A. Pratkanis, E. Aronson, *Wiek propagandy...*, *op. cit.*, s. VIII, 228.

nikarze, adwokaci, księża, dyrektorzy, pracownicy handlu, *public relations*, a także twórcy medialni i ludzie sztuki.

Powstaje zatem pytanie: Czy wszystko jest manipulacją?

Czy mamy do czynienia z pułapką, przypuszczeniem manipulacji, czy psychozabycia manipulowanym?

Często cytowana definicja manipulacji W. Wareckiego i M. Wareckiego brzmi:

forma zamierzonego wywierania wpływu na drugą osobę czy grupę, w taki sposób, aby ta realizowała, nie zdając sobie z tego sprawy, działania zaspokajające potrzeby manipulatora.<sup>17</sup>

Można uznać, iż manipulacja posiada dwie podstawowe cechy:

- 1) planowość (pożądaný cel musi być wcześniej przez manipulatora uświadomiony i określony, działanie intencjonalne, zaprogramowane), *dolus directus*,
- 2) skrytość (lub przedstawienie innych niż zamierzone celów działania manipulatora) oraz wykorzystanie przewagi, brak oporu i uprzedmiotowienie<sup>18</sup>.

Jeśli przyjmiemy za J. Habermasem, że działania komunikacyjne (rozumiane jako dążenie do porozumienia i koordynacji działań) są normą, a działania strategiczne są wykroczeniem przeciwko niej, to manipulacja nie jest traktowana jako zło społeczne, a jedynie odstępstwo od normy społecznej komunikacji<sup>19</sup>.

Traktowana w ten sposób może w niektórych przypadkach stracić swoje pejoratywne zabarwienie, np. oficerowie śledczy za fakt głębokiego etycznego uzasadnienia stosowania metod manipulacyjnych w przesłuchaniach uznają fakt skuteczności tych metod wyłącznie w odniesieniu do osób rzeczywiście winnych<sup>20</sup>. Manipulacja bywa więc w technicznej definicji oficerów śledczych definiowana jako ogół taktyk i trików perswazyjnych, które są skuteczne wyłącznie w odniesieniu do osób winnych i fakt ten stanowi według nich etyczne uzasadnienie ich stosowania.

## Dlaczego o manipulacji w pedagogice?

### Zbieżność czy rozbieżność definicji?

Podstawowe terminy dotyczące spraw wychowania to: pedagogia i pedagogika, oba pochodzą od greckiego słowa *paidagogos* (niewolnik w starożytnej Grecji, który odprowadzał chłopców na miejsce ćwiczeń fizycznych, zwane palestrą) – „prowadzący chłopca, dziecko” najpierw fizycznie, potem moralnie, duchowo i intelektualnie<sup>21</sup>.

<sup>17</sup> W. Warecki, M. Warecki, *Słowo o manipulacji, czyli krótki podręcznik samoobrony*, Warszawa 2005.

<sup>18</sup> A. Wróbel, *Wychowanie...*, *op. cit.*, s. 34 i 114.

<sup>19</sup> Za: J. Warchała, [w:] A. Wróbel, *Wychowanie...*, *op. cit.*, s. 30.

<sup>20</sup> M. Tokarz, *Manipulacje komunikacyjne w praktyce: przesłuchanie podejrzanego*, [w:] *Via Communicandi...*, *op. cit.*, s. 246.

<sup>21</sup> S. Kunowski, *Podstawy współczesnej pedagogiki*, Łódź 1981, s. 22–23.

Natomiast łac. *manus pellere* posiada dwa znaczenia: „trzymać dłoń w czyjejś dłoni” oraz „mieć kogoś w garści”<sup>22</sup>.

Złożenie tych dwóch pojęć przypomina znane wychowawcom pochodzące już od Sokratesa metody nauczania: metodę majeutyczną (pozytywną), metodę elenktyczną (sztukę zbijania).

Manipulacja w naukach pedagogicznych nie jest jeszcze zjawiskiem dostatecznie zbadanym, choć pojawia się w różnych obliczach. Można wyróżnić następujące konteksty jej użycia<sup>23</sup>:

- manipulacja w edukacji – koncepcja ukrytego programu, interpretacja programów ze względu na manipulację pedagogiczną, socjologiczną, psychologiczną czy ideologiczną i skutki wychowania w kontekście działań manipulacyjnych (m.in. T. Bauman, 1993, W. Żłobicki, 2002);
  - manipulacja w socjologii edukacji – oznaczająca funkcjonowanie społecznych struktur panowania, manipulujących różnymi środkami w zakresie wychowania, kształcenia i badań pedagogicznych (Z. Kwieciński, 1995);
  - manipulacja w wychowaniu (A. Wróbel, 2006)
- a) totalitarny model wychowania jako forma manipulacji (pedagogika antyautoritarna),
  - b) edukacja jako wyzwolenie od manipulacji (pedagogika emancypacyjna – krytyczna),
  - c) wychowanie jako nielegalna przemoc (pedagogika negatywna);
- manipulacja jako wyzwanie dla pedagogiki medialnej (B. Siemieniecki, 2007);
  - manipulacja w teorii wychowania (określenie środków i metod manipulacyjnego oddziaływania i ich skutków).

Na koniec przeglądu użycia pojęcia manipulacja w naukach pedagogicznych warto odnieść się do użytego w leksykonie pedagogiki PWN<sup>24</sup> pojęcia manipulacja pedagogiczna.

## Manipulacja pedagogiczna – poprawny związek frazeologiczny czy przykład oksymoronu?

Według A. Wróbel zwrot ten nie jest poprawnym zwrotem frazeologicznym, a raczej oksymoronem, zawiera bowiem sprzeczne ze sobą określenia: pedagogiczny dotyczący wychowania, czyli wspierania procesu samorealizacji osoby, oraz manipulacja – wpływ podejmowany intencjonalnie w celach wyznaczonych przez dysponenta, uprzedmiotawiający osobę poddaną.

<sup>22</sup> B. Dziadzia, *Wpływ mediów. Konteksty społeczno-edukacyjne*, Kraków 2008, s. 11.

<sup>23</sup> Por. A. Wróbel, *Wychowanie...*, *op. cit.*, s. 49–50.

<sup>24</sup> *Pedagogika. Leksykon PWN*, red. B. Milerski, B. Śliwerski, Warszawa 2000, s. 118.

Powstaje jednak pytanie:

- Co w przypadku, gdy cele manipulatora są pozytywne w założeniach i skutkach wychowania czy edukacji?
- Czy istnieje manipulacja pozytywna (skryta, zaplanowana, ale doprowadzająca do pożądaných społecznie efektów)?

Jeśli założymy, że manipulacja pozytywna istnieje, zwrot manipulacja pedagogiczna nabiera znowu poprawności frazeologicznej.

## Pytania o manipulację i potrzebę obrony przed nią

Wątpliwość ta przypomina zadane przez A. Pratkaniasa i E. Aronsona pytanie: Edukacja czy propaganda? Jak rozróżnić, czy dany przekaz informacyjny jest edukacją czy propagandą (czy tylko na podstawie wyznawanych przez daną osobę wartości?).

Autorzy przyjęli rozwiązanie zaproponowane przez Maksa Werthaimera, który uważał, że edukacja powinna wyposażyć ludzi w umiejętność podejmowania samodzielnych decyzji, zachęcać do krytycznego myślenia, oferować narzędzia rozumienia propagandy, a w niej działań manipulatorskich<sup>25</sup>.

Podobny pogląd wyraził A. Lepa, twierdząc, iż istnieje wyraźna antynomia na linii wychowanie – propaganda.

w wychowaniu idzie zawsze o kogoś, tj. o człowieka i jego osobowy rozwój, natomiast w propagandzie chodzi wyłącznie o coś, co zasadniczo istnieje poza człowiekiem i jego rzeczywistym dobrem, a czemu podporządkowane jest zdobywanie człowieka, zawładnięcie nim i dowolne dysponowanie<sup>26</sup>.

Jak twierdzą psychologowie społeczni, nie przestaniemy manipulować, bowiem celem każdego członka związku społecznego jest uzyskanie maksymalnej satysfakcji (zysku, korzyści) z transakcji z innymi ludźmi. Korzyści te doprowadzają do równowagi somatycznej i psychicznej. Motywów do podjęcia manipulacji jest wiele (obrazowo przedstawił je w teorii gier międzyludzkich Eric Berne<sup>27</sup>).

Żyjemy w okresie demokracji, funkcjonowania gospodarki liberalnej, postępującej globalizacji, swobody i szybkiego przepływu (dzięki mediom) dowolnych treści; w świecie ponowoczesnym, który zaprzecza istnieniu uniwersalnej wizji człowieka i świata. Zadaniem humanistyki, jak pisze Teresa Hejnicka-Bezwińska, staje się „ochrona wolności, obnażanie fałszu i zagrożeń totalitarnych”<sup>28</sup>.

<sup>25</sup> A. Pratkanis, E. Aronson, *Wiek propagandy...*, op. cit., s. 230.

<sup>26</sup> A. Lepa, *Pedagogika mass mediów*, Łódź 1998, s. 173.

<sup>27</sup> E. Berne, *W co grają ludzie. Psychologia stosunków międzyludzkich*, Warszawa 2004.

<sup>28</sup> T. Hejnicka-Bezwińska, *Edukacja – kształcenie – pedagogika. Fenomen pewnego stereotypu*, Kraków 1995, s. 90.

Byłoby zapewne nierealne wymagać od dzieci i młodzieży unikania działań propagandowych i technik manipulacyjnych użytych zarówno w mediach (podręcznikach, reklamie, telewizji, Internecie), jak i w relacjach bezpośrednich z drugim człowiekiem bez wstępnej edukacji poświęconej temu tematowi.

## Jak zatem chronić młode demokratyczne społeczeństwo przed manipulacją?

Według A. Pratkanisa i E. Aronsona<sup>29</sup> **pierwszy krok** to poznawanie psychologicznych mechanizmów wpływu oraz **refleksyjny odbiór** wszystkich komunikatów, unikanie uzależnienia od jednego źródła informacji, postawa obywatelskiego zaangażowania w dążeniu do eliminacji z rynku medialnego nieuczciwych przekazów. Podsumowując, sednem ich koncepcji edukacji jest **krytyczna debata i grupowa dyskusja oraz edukacja medialna** z obliczem najważniejszej według nich funkcji: technicznej – poznania języka mediów oraz tworzenia przez uczniów przekazów medialnych.

Podobne dezyderaty zgłaszają polscy naukowcy<sup>30</sup>, do których z chęcią w swoich tezach dołączam, twierdząc, że fundamentem obrony przed manipulacją powinny być zajęcia z edukacji medialnej, przedmiotu, który wciąż nie ma dostatecznej rangi w polskich szkołach.

A przecież bazując na doświadczeniach medialnych uczniów, podejmując ich krytykę oraz próbę przedstawienia rozmaitych problemów z różnych punktów widzenia, wykorzystując techniki medialne, nauczyciele edukacji medialnej mają wspaniałą okazję ukazać w działaniach praktycznych, jak funkcjonuje propaganda. Wykorzystanie funkcji technicznej mediów w edukacji staje się w czasach współczesnych szczególnie ważne, skoro jak zaznaczali A. Pratkanis i E. Aronson<sup>31</sup>, to edukacja ma być odpowiedzialna za poznanie narzędzi rozumienia propagandy.

---

<sup>29</sup> A. Pratkanis, E. Aronson, *Wiek...*, *op. cit.*, s. X.

<sup>30</sup> *Manipulacja...*, *op. cit.*, s. 9–10.

<sup>31</sup> A. Pratkanis, E. Aronson, *Wiek...*, *op. cit.*, s. 232–233.

*Maria Kliś*

## Kształtowanie się znaczenia pojęcia „manipulacja”

### Streszczenie

W artykule wskazano na kształtowanie się znaczenia pojęcia „manipulacja” w okresie od lat 70. XX wieku do chwili obecnej, podkreślając, że znaczenie to nie jest jeszcze ostatecznie ustabilizowane. Zwrócono także uwagę na istotne cechy manipulacji w procesie komunikowania się społecznego oraz na formę manipulacji językowej, w odróżnieniu od manipulacji językiem. Wskazano na reguły poprawnego porozumiewania się sformułowane przez Mogensa Jacobsena, jako jedną z form obrony przed manipulacją oraz na inne działania podejmowane w tym celu, jak również na pewne cechy osobowości sprzyjające tego rodzaju obronie. Podkreślono również fakt, że nie wszyscy autorzy uznają manipulację za zjawisko nacechowane pejoratywnie.

### Wprowadzenie

Dyskusja nad znaczeniem pojęcia „manipulacja” trwa od wielu lat. W latach 70. minionego wieku słowo manipulacja używane było w różnych opracowaniach z zakresu komunikacji społecznej w znaczeniu nienotowanym w słownikach. Na przykład w pracy H.I. Schillera pt. *Sternicy świadomości* (1976) wyraz manipulacja pojawił się w różnych odcieniach znaczeniowych narzuconych przez kontekst, takich jak: manipulacja umysłami ludzkimi, wyszukane formy manipulacji, manipulowanie i paczkowana świadomość, manipulacja jako główny sposób panowania nad społeczeństwem<sup>1</sup>.

Wcześniej w polskiej literaturze otwarta dyskusja naukowa nad zjawiskiem manipulacji była ograniczona ze względów cenzuralnych, chociaż można doszukać się jej przejawów w studiach poświęconych socjotechnice, cybernetyce informacyjnej czy propagandzie. W dyskusji tej termin „manipulacja” nie zawsze był otwarcie stosowany<sup>2</sup>. Natomiast w literaturze zachodniej termin „manipulacja” pojawił się

<sup>1</sup> Za: I. Kamińska-Szmaj, *Propaganda, perswazja, manipulacja – próba uporządkowania pojęć*, [w:] *Manipulacja w języku*, red. P. Krzyżanowski, P. Nowak, Lublin 2004.

<sup>2</sup> *Socjotechnika*, red. A. Podgórecki, t. 1–4, Warszawa 1968, 1970, 1972, 1974; *idem*, *Zasady socjotechniki*, Warszawa 1966; J. Kossecki, *Socjotechnika propagandy*, „Zeszyty Prasoznawcze”

wcześniej. Rosenstiel<sup>3</sup> np. już w 1969 r. określiła manipulację jako sposób wywierania wpływu na człowieka charakteryzujący się występowaniem pewnych specyficznych zjawisk, a mianowicie:

- 1) manipulujący wywiera wpływ na manipulowanego w celu osiągnięcia własnych korzyści,
- 2) tego rodzaju wpływ wywierany jest bez względu na korzyści lub straty dotyczące manipulowanego,
- 3) wpływ ten wywierany jest za pomocą technik, które są niepostrzegalne dla manipulowanego,
- 4) wpływ wywierany jest w taki sposób, że manipulowany w dalszym ciągu uważa, że zadziałał samodzielnie i dobrowolnie.

Na podobne cztery elementy znaczeniowe pojęcia „manipulacja” zwraca również uwagę Schoberle (1984)<sup>4</sup>.

W latach 80. XX w. także w Polsce ukazało się wiele publikacji naukowych poświęconych zjawisku manipulacji. W studiach tych manipulacja rozpatrywana była w kontekście działań społecznych i rozumiano ją jako nieuczciwe kierowanie zachowaniami ludzi. Jako formę manipulacji postrzegano też wykorzystywanie środków językowych do ukrytego i podstępnego wywierania wpływu na ludzi. Zaczęto także odróżniać manipulację językiem od manipulacji za pomocą języka<sup>5</sup>.

W latach 90. minionego stulecia pojawiło się znaczenie pojęcia „manipulacja” jako: „nieuczciwe wpływianie na cudze poglądy: naginanie ich i przeinaczanie w celu osiągnięcia własnych korzyści. Wskazywano też na manipulację jako tendencyjne interpretowanie faktów i danych w celu udowodnienia własnej tezy, zwykle nieprawdziwej”<sup>6</sup>.

Właściwie aż do chwili obecnej znaczenie pojęcia „manipulacja” nie zostało w pełni ustabilizowane. Bralczyk na przykład uważa, że „manipulacja dotyczy nie tyle środków, co relacji między nadawcą i odbiorcą, choć ujawnić się może w konkretnych zachowaniach”<sup>7</sup>.

Obecnie pojęcie manipulacji używane jest w wielu różnych kontekstach. Mówi się o manipulacjach genetycznych, o manipulacji człowiekiem i jego świadomości

---

1972, nr 3; *idem*, *Cybernetyka społeczna*, Warszawa 1973; *idem*, *Cybernetyka kultury*, Warszawa 1974.

<sup>3</sup> Zob. Z. Hanas, *O różnych formach manipulacji człowiekiem*, <http://www.opoka.org.pl/varia/sekty/oraznychformachmanipulacjiczlowiekiem.html> (2009).

<sup>4</sup> *Za: ibidem*.

<sup>5</sup> E. Grodziński, *Język jako narzędzie manipulacji*, „Poradnik Językowy” 1983, z. 7; J. Puzyńska, *Słowo „manipulacja” w języku polskim*, [w:] *eadem*, *Język wartości*, Warszawa 1992.

<sup>6</sup> *Słownik współczesnego języka polskiego*, red. B. Dunaj, Warszawa 1996.

<sup>7</sup> J. Bralczyk, *Manipulacja językowa*, [w:] *Dziennikarstwo i świat mediów*, red. Z. Bauer, E. Chudziński, wyd. 2, Kraków 2000, s. 249.



cią za pomocą środków farmakologicznych i socjotechnik, o manipulacji psychologicznej w pewnych grupach społecznych (np. w sektach, czy innych grupach destrukcyjnych), a także o manipulacji przy przekazywaniu informacji czy opinii w mass mediach<sup>8</sup>.

Wydaje się, że w opisanej sytuacji pojęcie manipulacji można by określić w jego najogólniejszym znaczeniu jako wywieranie wpływu na człowieka, posługiwanie się i sterowanie nim wbrew jego woli. Warto przypomnieć, że etymologia słowa „manipulacja” wywodzi się od łacińskiego terminu: *manus pellere*, co oznacza trzymać dłoń w czyjejś dłoni, mieć goś w ręce.

Z etycznego punktu widzenia istotne wydaje się to, że manipulowany człowiek nie zdaje sobie sprawy z faktu manipulowania nim, a manipulujący dysponuje wiedzą, która pozwala mu na wywieranie wpływu na manipulowaną osobę. W ten sposób manipulowany człowiek staje się zniewolonym „obiektem” manipulacji.

A zatem manipulacja to takie oddziaływanie na wykonawcę, w którym ten mylnie sądzi, że jest sprawcą, nie zdając sobie sprawy z tego, że jest środkiem w rękach sprawcy działania<sup>9</sup>.

## Manipulacja w procesie komunikacji językowej

Działania manipulacyjne podejmowane są najczęściej w procesie komunikacji językowej. W tej sytuacji manipulacja przebiegać może zarówno na płaszczyźnie przekazu informacji, jak też na płaszczyźnie emocjonalnej nadawanego komunikatu. Na płaszczyźnie przekazywania informacji manipulacja może przybierać formę wyraźnego kłamstwa, oszustwa, świadomego pomijania pewnych treści lub też sugerowania pewnych treści poprzez celowo ustaloną kolejność ich przekazywania.

Jednakże, funkcja komunikacji językowej nie ogranicza się wyłącznie do przekazywania informacji. Równie ważnym jej aspektem jest wyrażanie i wywoływanie emocji oraz przekazywanie danych natury uczuciowej. Okazuje się, że te aspekty komunikacji językowej mogą być także wykorzystywane w procesie manipulacji. W takich przypadkach autorzy zmanipulowanych komunikatów korzystają z dorobku współczesnej psychologii i socjologii, co pozwala im lepiej poznać ludzką psychikę, potrzeby i tendencje działania oraz mechanizmy psychicznego funkcjonowania człowieka. Przyswojona z tego zakresu wiedza może być wykorzystywana w procesie manipulacji społecznej.

Po raz pierwszy sposoby wywierania wpływu na drugą osobę w procesie komunikacji społecznej zostały sformułowane przez R.B. Cialdinię (1996) w jego

<sup>8</sup> Zob. Z. Hanas, *op. cit.*

<sup>9</sup> A. Podgórecki, *Zasady socjotechniki, op. cit.*, [za:] M. Wieczorek-Tomaszewska, *Nowe media. Komunikacyjna funkcja obrazu*, [w:] *Komputer w edukacji*, red. J. Morbitzer, Kraków 2007.

klasycznej obecnie pracy zatytułowanej *Wywieranie wpływu na ludzi*. Autor określił te sposoby w formie sześciu zasad, które głoszą:

- 1) *reguła wzajemności* – wskazuje na fakt, że należy zawsze rewanżować się za to, co od kogoś otrzymujemy. Zdaniem Cialdiniego, umiejętność wzbudzania u ludzi poczucia zobowiązania na przyszłość, czyni możliwym prowadzenie skutecznych transakcji, nawiązywanie trwałych relacji, dokonywanie korzystnych społecznie wymian.
- 2) *reguła zaangażowania i konsekwencji* – wskazuje na umiejętność korzystania z naturalnej dla człowieka tendencji bycia konsekwentnym. Kluczem do stosowania tej techniki staje się czyjeś początkowe zobowiązanie. O ile uda się nam wymóc takie zobowiązanie, to w przyszłości będzie nam o wiele łatwiej namówić osobę, która złożyła to zobowiązanie, do spełniania kolejnych naszych żądań.
- 3) *reguła społecznego dowodu słuszności* – może zostać wykorzystana w celu wymuszenia czyjegoś ustępstwa wobec postawionego mu żądania poprzez poinformowanie go o tym, że wiele innych, znanych i powszechnie uznanych osobistości, wyraziło już zgodę na takie żądanie.
- 4) *reguła lubienia kogoś* – odwołuje się do tego faktu, że nie odmawiamy komuś, kto prosi nas w imię przyjaźni, czy też sympatii o coś, czego *de facto* nie chcemy zrealizować. Reguła ta ilustruje zarazem naszą skłonność do obdarzania sympatią osoby podobne do nas pod względem wyglądu i wyznawanych przez nas poglądów. Dzieje się tak dlatego, że tego rodzaju podobieństwa ułatwiają nam wywieranie wpływu na podobne do nas osoby.
- 5) *reguła autorytetu* – głosi, że łatwiej jest nam uwierzyć w głoszone nam przekonania, niż formułować ich racjonalne osądy. A jeśli już przyjmujemy czyjeś przekonania, to najłatwiej jest je przyjmować od znanych, poważanych autorytetów (stąd znaczenie munduru wojskowego, fartucha lekarskiego, garnituru profesora w procesach oddziaływania na innych).
- 6) *reguła niedostępności* głosi, że ograniczona możliwość pozyskania czegoś wzbudza w nas emocje związane z faktem ograniczenia możliwościami. Emocje te są dla nas przykre i w związku z tym wymuszają one nasze szybkie, kierowane tymi emocjami, decyzje.

Poza dotychczas wymienionymi istnieje jeszcze *reguła maksymalizacji własnego interesu* głosząca, że każdy człowiek stara się otrzymać jak najwięcej za możliwie jak najmniejszą cenę.

Wszystkie wymienione powyżej zasady oddziaływania na innych przyczyniają się w istotny sposób do skutecznej manipulacji poddanych im osób w procesach komunikowania się. Negocjator może używać tych zasad jako narzędzi swego oddziaływania, odwołując się przy tym do tych prawidłowości kierujących postępowaniem ludzi, które ukształtowane zostały w toku społecznego funkcjonowania jednostek.

Warto też zauważyć, że przekaz manipulacyjny realizowany bywa zazwyczaj w kilku fazach. Najistotniejsze z nich to: faza wstępna, faza podstawowa i faza emocjonalna. *Faza wstępna* nacechowana bywa zazwyczaj intencjonalnością nadawcy. W tej fazie nadawca przejmuje kontrolę nad sytuacją komunikowania i określa sposób prowadzenia oraz cel komunikacji. Następnie nadaje komunikatom określone znaczenia, stwarzając zarazem u odbiorcy wrażenie samodzielności w podejmowaniu przez niego decyzji oraz działań, a także dokonuje wyboru medium. W *fazie podstawowej* dochodzi do odpowiedniego spreparowania przekazywanych informacji w celu wywołania wrażenia ich wiarygodności. Uzupełnieniem, stosowanym w tej fazie komunikacji bywa korzystanie ze środków niewerbalnych, takich jak miła aparycja bądź postawa sprawiająca wrażenie dysponowania rozległą wiedzą. W *fazie emocjonalnej* nadawca zmierza przede wszystkim do wywołania emocji u odbiorcy komunikatu oraz podsuwa mu korzystne dla siebie, a nie dla odbiorcy, sposoby reagowania.

Opisywana powyżej manipulacja językowa stosowana bywa w różnych sytuacjach społecznych. Najczęściej jako obszar jej oddziaływań wymienia się sferę polityki, reklamy oraz przekazów medialnych.

W przypadku manipulowanego przekazu medialnego, cechy tego rodzaju przekazu powodują to, że jego znaczenie powstaje nie dzięki czytelności języka przekazu uwarunkowanego czynnikami natury mentalnościowej i kulturowej, lecz poprzez zasugerowanie odbiorcy pewnej rzeczywistości, zinterpretowanej w określony sposób. Dokonuje się tego poprzez różne obrazy, jakie wtargnęły w egzystencję człowieka i tworzoną przez niego cywilizację. Obrazy te przywołują w świadomości ich odbiorców idee funkcjonujące w obrębie ikonosfery, tworząc w ten sposób nieograniczoną przestrzeń oddziaływania na ludzi. Dzięki swym specyficznym cechom przywołane obrazy stają się łatwo narzędziem w rękach sprawnego, wykształconego i świadomego manipulatora.

Należy też zauważyć, że wówczas, gdy rozważamy czynność mówienia jako działanie o charakterze komunikacyjnym zdeterminowanym teleologicznie, czyli od strony spełnianych intencji i realizowanych celów, to szczególnie ważne wydaje się odróżnienie *perswazji* jako drogi do wypełniania założonych celów od *manipulacji* – sposobu realizowania celów za wszelką cenę. Przy rozgraniczaniu tych dwu terminów, stosowanych niekiedy wymiennie, pomocna wydaje się koncepcja działań komunikacyjnych sformułowana przez J. Habermasa<sup>10</sup>, który wprowadza rozgraniczenie działań komunikacyjnych *sensu stricto*, czyli takich, które ukierunkowane są na uzyskanie porozumienia, od działań strategicznych – nastawionych na osiągnięcie korzyści. *Perswazja*, której natura jest pragmatolingwistyczna, powinna być wiązana z działaniami komunikacyjnymi *sensu stricto*, a więc z działaniami nastawionymi

<sup>10</sup> J. Habermas, *Teoria działania komunikacyjnego*, t. 1, tłum. A.M. Kaniowski, Warszawa 1999.

na koordynację i porozumienie. W tym sensie perswazja jest mechanizmem, który w sposób konieczny towarzyszy komunikowaniu się. Natomiast o *manipulacji*, której natura, zdaniem Habermasa, jest psychologiczna, możemy mówić wówczas, gdy dostrzegamy strategiczne cele uczestników komunikacji. W koncepcji Habermasa (1999) dostrzegamy też aspekt normatywny – działania komunikacyjne stanowią, według tego autora, normę, natomiast działania strategiczne normę tę załamują. Takie rozwiązanie daje możliwość nałożenia siatki aksjologicznej na działania perswazyjne lub manipulacyjne. I chociaż manipulacja nie musi być zawsze traktowana jako zło społeczne, to jednak zawsze stanowi odstępstwo od normy społecznej komunikacji, jeśli za ową normę uznamy dążenie do uzyskania porozumienia oraz koordynacji działań. Ostatecznie oba zjawiska, *perswazja* i *manipulacja*, stanowią efekt subiektywnej interpretacji znaczeń zaktywizowanych w procesie komunikacji oraz takiej ich interpretacji, która musi zawsze zakładać szeroki kontekst społeczny realizowanych wypowiedzi.

## Manipulacja w zakresie języka i manipulacja w obszarze tekstu

Z uwagi na to, że działania manipulacyjne najczęściej realizowane są w formie językowej, warto zauważyć, że w rozumieniu terminu *manipulacja* w odniesieniu do zjawisk językowych, wyróżnia się dwa rodzaje tego typu manipulacji: manipulację językiem oraz manipulację tekstem<sup>11</sup>. O manipulacji językiem mówimy wówczas, gdy bezpośrednim obiektem oddziaływań staje się sam język, natomiast o manipulacji tekstem wtedy, kiedy mamy do czynienia z manipulacją ludźmi za pomocą tekstów językowych.

Skutkiem manipulacji dokonywanej w strukturze samego języka jest utrudnienie, czasem wręcz uniemożliwienie adekwatnego mówienia o świecie. Prowadzi to do ograniczenia możliwości poznawczych użytkowników języka. Tak rozumiana manipulacja, w jej pełnym wymiarze, możliwa jest jedynie w sytuacjach bezwzględ- nego panowania nad językiem (np. w warunkach sprawowania totalitarnej władzy politycznej). Tylko w takiej sytuacji mogą okazać się w pełni skuteczne zabiegi usuwania pewnych wyrażen z słownika, redefiniowania znaczeń czy aksjologizacji pojęć. Działania współczesnych twórców tekstów perswazyjnych mają niekiedy i tylko w pewnym stopniu, charakter podobny do opisanego, chociaż dzieje się tak w znacznie mniejszym zakresie. Zjawisko takie obserwujemy np. w reklamie, gdzie pewne wyrażenia upowszechniane są w nowym, dostosowanym do marketingu, znaczeniu.

<sup>11</sup> J. Puzynina, *Słowo „manipulacja” w języku polskim*, [w:] *eadem, Język wartości*, Warszawa 1992; J. Bralczyk, *O językowych zwyczajach polskiej reklamy*, [w:] *Polszczyzna 2000. Orędzie o stanie języka na przełomie stuleci*, red. W. Pisarek, Warszawa 1999; *idem, Manipulacja językowa, op. cit.*

Z kolei manipulowanie ludźmi za pomocą tekstów to pewien szczególny rodzaj działań językowych o charakterze perswazyjnym. Dla tej formy manipulacji istotne jest wywieranie wpływu na stan mentalny i/lub zachowania ludzi, osiągnane, co prawda, bez przemocy, ale w nieuczciwy sposób. W niektórych definicjach tej formy manipulacji akcentuje się pewne, szczególne właściwości manipulacyjnych działań językowych. Na przykład Pisarkowa<sup>12</sup> podkreśla, że manipulacja taka prowadzi do działań podejmowanych wbrew interesom odbiorcy tekstu, a w interesie jego nadawcy<sup>13</sup>. Grzegorzczkowska<sup>14</sup> natomiast zwraca uwagę, że odbiorca tekstu działa bez udziału świadomości, przy czym owa nieświadomość odbiorcy dotyczy albo rzeczywistego celu oddziaływań manipulatora, albo charakteru stosowanych przez niego narzędzi manipulacji.

Obydwa wspomniane rodzaje manipulacji wpływają w istotny sposób na funkcjonalność języka, ograniczają możliwość adekwatnego opisu rzeczywistości oraz niszczą komunikacyjną efektywność języka.

Istotną cechą działań manipulacyjnych za pomocą języka jest więc całkiem świadoma dla manipulatora, rozbieżność pomiędzy deklarowanym przez niego celem działań a przewidywanymi skutkami tych działań. Inaczej mówiąc, mamy do czynienia z takim aktem komunikacji, w którym występuje istotna rozbieżność pomiędzy deklarowaną (ewentualnie manifestowaną) intencją komunikacyjną (illokucją) a przewidywanymi przez nadawcę skutkami aktu komunikacji (perlokucją).

Ostatecznie więc manipulacja tekstem jest działaniem, które blokuje komunikację. Zdaniem Krzyżanowskiego<sup>15</sup>, konsekwencją tego rodzaju manipulacji jest brak możliwości adekwatnego wypełnienia ról komunikacyjnych, czyli poważne ograniczenie podstawowej funkcji każdego tekstu. Można zatem stwierdzić, że działania manipulacyjne w odniesieniu do zasobu językowego ograniczają możliwości adekwatnego opisu rzeczywistości, a manipulacja dokonywana w tekstach niszczy efektywność komunikacyjną języka.

## Czy możemy bronić się przed oddziaływaniem manipulacji?

Zaprezentowane dotychczas rozważania wskazują wyraźnie na poważne zagrożenia, jakie niosą różnego rodzaju działania manipulacyjne, podejmowane wobec jednostek oraz mniejszych i większych grup społecznych. Jeśli uświadomimy sobie

<sup>12</sup> K. Pisarkowa, *Język jako narzędzie manipulacji*, [w:] *Z pragmatycznej stylistyki, semantyki i historii języka*, Kraków 1994.

<sup>13</sup> *Encyklopedia języka polskiego*, red. S. Urbańczyk, Warszawa 1992, s. 196.

<sup>14</sup> R. Grzegorzczkowska, *Problem funkcji języka i tekstu w świetle teorii aktów mowy*, [w:] *Język a kultura*, red. J. Bartmiński, R. Grzegorzczkowska, t. 4, Wrocław 1991, s. 23.

<sup>15</sup> P. Krzyżanowski, *Manipulacja w języku. Manipulacja w tekście*, [w:] *Manipulacja w języku*, red. P. Krzyżanowski, P. Nowak, Lublin 2004.

ponadto, że proces komunikacji językowej odgrywa istotną rolę w kształtowaniu się relacji międzyludzkich, a poprawna komunikacja stanowi element rozwoju osobowości, warto rozważyć, czy możliwe są skuteczne formy obrony przed manipulacją, w tym manipulacją językową. Na znaczenie zdrowej komunikacji językowej wskazywał już Mogens Jacobsen<sup>16</sup>, lekarz psychiatra, który opracował 10 podstawowych zasad poprawnego porozumiewania się. W pewnym uproszczeniu zasady te prezentują się w następujący sposób:

1. Wypowiadaj się we własnym imieniu. W sposób pewny możesz wypowiadać się jedynie o własnych poglądach, a nie o poglądach innych osób.
2. Proś o to, co chcesz dostać; wyrażaj swoje życzenia jasno i precyzyjnie.
3. Nie udawaj. Jeśli myślisz „nie”, nie mów „tak”, jeśli myślisz „tak”, nie mów „nie”.
4. Nadawaj pełne komunikaty. Mów o swoich uczuciach. Nikt nie może kwestionować twoich uczuć.
5. Nie przepraszaj wówczas, gdy chcesz uniknąć konfrontacji oraz poznania prawdy. Przepraszając, zamiast ustosunkować się do tego, co zrobiłeś, chcesz unikać zmian. Aby móc coś zmienić w swoim postępowaniu, trzeba najpierw dostrzec i zrozumieć to, że postępuje się źle.
6. Żyj tu i teraz. Nie trać energii na wyrzuty sumienia. Nie denerwuj się tym, co się stało. Nie usprawiedliwaj się przeszłością. Jeśli nie żyjesz w terażniejszości, to nie żyjesz w pełni.
7. Bądź konkretny. Unikaj ogólników.
8. W sprawach, które znasz, wypowiadaj się, a nie pytaj o nie. Zamiast zadawać pytania, wypowiadaj się raczej o tym, co wiesz, czujesz i myślisz na dany temat.
9. Słuchaj swego ciała. Ważna jest harmonia działań i dlatego nasze komunikaty, uczucia oraz czyny powinny pozostawać we wzajemnej zgodzie.
10. Formułuj pytania typu: „jak?” oraz „co?” Są to pytania, które umożliwiają Ci otrzymywanie wyjaśnień. Na przykład, możesz zapytać rozmówcę: „co czujesz w tej chwili?”

Można przyjąć, że przestrzeganie tego rodzaju zasad zabezpiecza nas, w znacznym stopniu, przed uleganiem i stosowaniem manipulacji w języku. Są też autorzy, którzy proponują podejmowanie bardziej zdecydowanych działań w obronie przed efektami manipulacji, np. takich jak:

- Kategorie sprzeciw wobec manipulacji.
- Bezwzględne jej ujawnianie.
- Skuteczne na nią reagowanie.
- Solidarność z krytyką wobec manipulacji.
- Budowanie logosfery<sup>17</sup>.

<sup>16</sup> Zob. E. Bijak, <http://manipulant.pl/komunikacja-interpersonalna/> (2009).

<sup>17</sup> Zob. A. Lepa, *Świat manipulacji*, Częstochowa 1997.

Z kolei proponowany przez jeszcze innych badaczy program edukacji medialnej i informatycznej postuluje, jako zadanie antymanipulacyjne, wypracowanie dystansu intelektualnego wobec otrzymywanych za pośrednictwem mediów informacji. Zaleca także rozwijanie umiejętności prowadzenia analizy i interpretacji odbieranych komunikatów w kontekście teorii znaku, indeksu i symbolu. Jednakże pozyskanie tego rodzaju umiejętności wymaga zapoznania się ze sposobami konstruowania przekazów medialnych pod względem rodzaju użytych w nich środków technologicznych, możliwości językowych (tekst, obraz, animacja), warsztatu, struktury i strategii tworzenia tych przekazów. W efekcie dokonanej w taki sposób analizy, może odsłonić się nam cel przekazywanego komunikatu, co przybliży nam odpowiedź na pytania: kto? – co? – gdzie? – kiedy? – jak? – dlaczego? skierował określone wiadomości oraz skąd jest to nam wiadome. Tego typu refleksja chroni przed skutkami zamierzonej manipulacji.

Zdaniem Wieczorek-Tomaszewskiej<sup>18</sup>, zrealizowanie całości zadań edukacyjnych w omawianym zakresie powinno zaowocować biegłością poruszania się w gąszczu informacji medialnych, zdolnością dokonywania ich selekcji ilościowej i jakościowej oraz umiejętnością porządkowania i budowania właściwych schematów poznawczych w umyśle odbiorcy przekazywanych komunikatów.

Niestety, zdaniem tej autorki, współczesne społeczeństwo informatyczne nie posiada w pełni skutecznych mechanizmów obrony przed zmasowanym atakiem manipulacji, która staje się ukrytym narzędziem zdobywania władzy ideologicznej, politycznej i materialnej.

W kontekście podjętych rozważań trzeba również zauważyć, że nie wszyscy autorzy zgadzają się z traktowaniem manipulacji jako działania nacechowanego pejoratywnie. Dla ludzi z kręgu reklamy, *public relations*, zarządzania czy marketingu umiejętności perswadowania, agitacji oraz manipulowania innymi należą do zestawu technik zawodowych. Zdaniem np. Kirschnera<sup>19</sup>, austriackiego dziennikarza, autora programów telewizyjnych, specjalisty od reklamy i *public relations*, manipulacją posługujemy się już od dzieciństwa, a zatem wydaje się ona czymś usprawiedliwionym. Kirschner stawia działania manipulacyjne na równi z wieloma innymi działaniami, takimi jak: przekonywanie, nakłanianie, sprzedawanie, wywieranie wpływu, a nawet wychowywanie, i w związku z tym proponuje, abyśmy poznawali i doskonalili techniki manipulacyjne. Według Kirschnera, w wymienionych powyżej działaniach ważny jest jeden wspólny element – realizacja własnych celów przy pomocy innych osób, chociaż osoby te nie mają na to ochoty. Jednak w odniesieniu do wypowiedzi Kirschnera można zauważyć pewną niespójność jego poglądów, szczególnie wówczas, gdy autor pisze o tym, jak uchronić się przed ma-

<sup>18</sup> M. Wieczorek-Tomaszewska, *Nowe media. Komunikacyjna funkcja obrazu*, [w:] *Komputer w edukacji*, red. J. Morbitzer, Kraków 2007.

<sup>19</sup> J. Kirschner, *Manipulować – ale jak? Osiem praw postępowania z ludźmi*, Warszawa 1994.

nipulacją. W tej sytuacji manipulacja staje się dla niego już nie tylko kierowaniem czy wpływaniem na kogoś, ale również wykorzystywaniem tej osoby i działaniem na jej szkodę<sup>20</sup>.

W zakończeniu podjętych rozważań warto również zwrócić uwagę na fakt, że struktura osobowości może być także czynnikiem ułatwiającym bądź utrudniającym przeciwstawianie się manipulacji<sup>21</sup>. Osoby o pewnych cechach osobowości potrafią skuteczniej bronić się przed manipulacją, niż osoby nieposiadające tych cech. Do cech osobowości ułatwiających obronę przed działaniem manipulacji można zaliczyć: wysoki poziom inteligencji emocjonalnej<sup>22</sup> i otwartość na nowe doświadczenia<sup>23</sup>, przy jednocześnie bardzo refleksyjnej postawie wobec nowości. Natomiast osoby o niskich zdolnościach realizowania własnych oczekiwań oraz o wysokich wymaganiach formułowanych wobec własnej osoby, stają się łatwym obiektem działań manipulacyjnych.

Najogólniej można stwierdzić, że skutecznym narzędziem obrony przed manipulacją jest podnoszenie poziomu edukacji w społeczeństwie. Chodzi o udostępnianie wiedzy o świadomie stosowanych metodach manipulacji oraz wiedzy o języku i możliwościach jego wykorzystywania przez osoby wywierające wpływ na ludzką świadomość.

---

<sup>20</sup> *Ibidem*.

<sup>21</sup> Zob. np. D. Doliński, *Inni ludzie w procesach motywacyjnych*, [w:] *Psychologia. Podręcznik akademicki*, red. J. Strelau, t. 2, Gdańsk 2000; J. Reykowski [głos w dyskusji], [w:] *Zmiany w publicznych zwyczajach językowych*, red. J. Bralczyk, K. Mosiołek-Kłosińska, Warszawa 2001.

<sup>22</sup> D. Goleman, *Inteligencja emocjonalna*, Poznań 1997.

<sup>23</sup> P.T. Costa, R.R. Mc Crae, *Four ways five factors are basic*, „Personality and Individual Differences” 1992, t. 13, s. 653–665.



*Zbigniew Pucek*

## Manipulacja a wytwarzanie ładu społecznego

### Streszczenie

Zjawisko manipulacji to zmienny, lecz w zasadzie niezbywalny aspekt jednostkowych i zbiorowych relacji społecznych. Człowiek społeczny nie jest istotą autonomiczną, niemniej w określonych warunkach wyodrębnia się w ramach procesu indywiduacji ze społeczności, uzyskując większy lub mniejszy zakres wolności i niezależności. Staje się podmiotem, dojrzałą, realizującą siebie i zdolną do współkształtowania społecznego środowiska swojego życia jednostką. Proces ten ma zarówno etapy i warianty indywidualne, jak i przede wszystkim historyczne. Autor argumentuje, że manipulacja paradoksalnie jest funkcją podmiotowości. Wbrew rozpowszechnionemu przekonaniu człowiek pozbawiony podmiotowości w relacjach społecznych jest biernym obiektem presji, a nie przedmiotem manipulacji.

Ze wzrostem współczynnika podmiotowości w społeczeństwach ludzkich paradoksalnie wzrasta również możliwość i skala działań manipulacyjnych. Próby ograniczenia tego współczynnika i trzymania go pod kontrolą obserwować można w sferze regulacji typu prawnego, obyczajowego, etycznego, jednym słowem, w sferze kultury podmiotowości bez manipulacji. Zadanie to, niemożliwe do spełnienia w jakiejś radykalnej wersji, może zostać częściowo zrealizowane środkami edukacyjnymi. Ale i o one chętnie posługują się technikami manipulacyjnymi. Manipulacja jest bowiem integralną częścią działań ludzkich, przede wszystkim działań społecznych, zwłaszcza w warunkach względnej emancypacji jednostki.

Punktem wyjścia tych rozważań jest rzucająca się w oczy obecność problematyki manipulacji w dyskursie publicznym, naukowym, potocznym. Zwraca uwagę rosnąca szybko liczba prac naukowych i popularnych poświęconych tej tematyce. Powierzchniowo co prawda oszacowana atrakcyjność problematyki manipulacji, zmierzona dość topornym instrumentem, a mianowicie wyszukiwarką internetową Google, która przesiewa zasoby Internetu, licząc jednocześnie wyszukane w sieci teksty według kryterium występowania w nich poszukiwanego hasła, wykazuje przynajmniej znaczną dynamikę wzrostu zainteresowania manipulacją. Samo narzędzie jest, co trzeba przyznać, bardzo nieprecyzyjne. Liczy tylko to, co zarchiwizowane w Internecie i to w sposób niekoniecznie perfekcyjny, gdyż zlicza

wszystkie wystąpienia terminu w komunikatach sieciowych, także zduplikowane lub zmultiplikowane. Ustala więc bardziej liczbę informacji o faktach pojawiającą się w sieci, niż dokładną liczbę samych faktów. Niemniej otrzymany wynik, przy wszystkich możliwych zastrzeżeniach, co do jego wiarygodności i znaczenia jest zastanawiający: ok. 376 000 tylko na stronach polskojęzycznych, a na anglojęzycznych ponad 30 milionów, przy czym w ogromnej przewadze tropiona kategoria występuje w kontekstach ludzkiej egzystencji – psychicznej, filozoficznej, społecznej, ekonomicznej, językowej, medialnej, politycznej itp. Znaczna część tych danych dotyczy konferencji, najczęściej naukowych na temat manipulacji, a przynajmniej takich, na których problematyka manipulacji się pojawia. Jest to przy tym, jak wspomniano, obecność dynamicznie rosnąca. Zmierzona wg przedstawionej metody wyszukiwarkowej wzrosła w Polsce z poziomu 152 000 informacji w 2000 r. do wspomnianych 376 000 obecnie.

Powstaje pytanie o interpretację tych zjawisk. Czym tłumaczyć triumfalny pochód samego terminu i zjawisko, które on opisuje? Jak sądzę, warto zwrócić uwagę na dwie kwestie, które nasuwają się tu w sposób nieodparty. Pierwsza z nich odnosi się do języka. Druga dotyczy bezpośrednio realnych, tkwiących w rzeczywistości ludzkiego świata źródeł rosnącej aktualności manipulacji.

Jeśli chodzi o pierwszą kwestię, wspomnę o niej tylko pobieżnie. Nie stanowi ona tutaj przedmiotu analizy. Jest to temat sam w sobie. Warto jednak pamiętać o tym, że żyjemy w kokonie języka i postrzegamy rzeczywistość zewnętrzną poprzez jego złożone warstwy, które tyleż pozwalają zobaczyć, ile zakrywają. Nazwanie rzeczy jest jak otwarcie kolejnego okna, przez które wpada więcej światła. Co ono jednak oświetla, wydobywa z niebytu? Jakie przejawy i formy manipulacji odsłania, a jakie usuwa nam sprzed oczu? Warto pamiętać o tym, że język jest wielkim manipulatorem. Ta jego właściwość bywa świadomie, celowo i na masową skalę wykorzystywana w aktach powodowania ludźmi – przez polityków, dziennikarzy, ideologów, kościoły. Wiemy o tym przynajmniej od ukazania się w 1947 r. słynnej analizy *Lingua Tertii Imperii* Victora Klemperera czy głośniejszego jeszcze *Roku 1984* George'a Orwella z 1949 r.

Koncentruję się bezpośrednio na manipulacji jako aspekcie relacji społecznych. Rzeczywistość sama domaga się wszak uważnego spojrzenia na poruszające nią mechanizmy i rozróżnienia tego, co w nich jest tym, na co wygląda, a co jest tylko pozorem kryjącym nieujawnione sprężyny poruszające ludzkimi motywacjami, działaniami, dążeniami, emocjami i umysłem. Dla potrzeb tego wywodu zakładam, że przedstawiony stan rzeczy stanowi reakcję na zwiększające się znaczenie manipulacji jako techniki czy też strategii używanej w stosunkach społecznych, zarówno prywatnych, jak i publicznych, że jest funkcją rosnącej roli tego zjawiska w społecznych procesach. Powstaje pytanie o systemowe źródła tego zjawiska. O jego przyczyny wykraczające poza sferę czysto psychicznych skłonności i zdolności człowieka do instrumentalizacji bliższych i dalszych partnerów międzyludzkich relacji.

W psychologii, która manipulacją zajmuje się najbardziej, uważa się na ogół, że jest ona formą zamierzonego, celowego wywierania wpływu na osobę lub grupę w taki sposób, by osoba lub grupa realizowała działania zaspokajające potrzeby manipulatora. Manipulować można zarówno samą treścią, jak i sposobem przekazywania informacji. Tę samą informację można różnie przekazać. W psychologii manipulacja to celowe działanie w celu oszukania osoby manipulowanej i skłonienia do działania w myśl intencji manipulatora, zwykle sprzecznego z dobrem osoby manipulowanej. Manipulator dąży do osiągnięcia korzyści kosztem osoby manipulowanej, często nie przebiegając w środkach<sup>1</sup>. Takie ujęcie redukuje interesujące nas zjawisko do kwestii psychomanipulacji, pomijając jej społeczny aspekt.

W kontekście tych rozważań rozumiem manipulację ogólnie, jako jedną ze strategii kierowania zachowaniami ludzi, metodę wpływania na nich polegającą na zakamuflowaniu, albo przynajmniej nie demonstrowanym, kształtowaniu bez ich jasnej wiedzy i wyraźnej woli – przeświadczeń, poglądów, wartości, motywacji, emocji i działań. Alternatywą wobec niej są zewnętrzny przymus i przystosowanie przez socjalizację. Pomijam tutaj perswazję, jako strategię dla funkcjonowania większych struktur społecznych w zasadzie pomocniczą i drugorzędną, zwłaszcza ze względu na jej z reguły opóźnione w czasie i niepewne rezultaty. Niemniej jest ona przedmiotem zainteresowania socjologów, głównie w kontekście roli tzw. *image*'u, czyli ogółu przekonań i wyobrażeń dotyczących rzeczywistości jako elementu w istotnym stopniu kształtującego tę rzeczywistość. Kenneth E. Boulding np. wyróżnia wśród systemów społecznych dwa typy. Jeden to systemy progowe, w których małe przyczyny wywołują wielkie następstwa. Są to m.in. systemy, w których czynnikiem napędowym zmian są wyróżnione wyżej trzy rodzaje czynników. Drugi natomiast to systemy „kierowane wyobrazeniami”. Ich charakterystyczną cechą jest wpływ wywierany przez wiedzę o systemie na zmiany tego systemu. Mówiąc inaczej, wiedza systemu o sobie samym jest podstawowym elementem jego dynamiki<sup>2</sup>. Przykładowo, społeczeństwo posiadające negatywne lub pesymistyczne wyobrażenie (*image*) na temat przyszłości może łatwiej popaść w stan dezorganizacji, a tym samym potwierdzić przyjęte wcześniej wyobrażenia. Tak rozumiany *image* jest nie tylko zbiorem informacji, lecz wielowymiarową i złożoną strukturą opartą na symbolach i zdolną do promowania motywacji, postaw i działań członków społeczeństwa, którzy go dzielają<sup>3</sup>. Jego funkcja ma charakter głównie perswazyjny. Operacje przeprowadzane na *image*'u przez autorytety i elity ideologiczne czy instytucje decyzyjne prowadzą w dalszych następstwach do przebudowy struktury perswazyjnej i wywołania zmian w sferze postaw i dążeń społecznych.

<sup>1</sup> S. Kizińczuk, *Manipulacja. Perswazja czy magia*, „Złote Myśli”, b.m., 2009.

<sup>2</sup> K.E. Boulding, *The Place of the Image In the Dynamics of Society*, [w:] *Explorations In Social Change*, red. G.K. Zollschan, W. Hirsch, London 1964, s. 7.

<sup>3</sup> Por. M. Pacholski, A. Słaboń, *Słownik pojęć socjologicznych*, Kraków 1997, s. 60.

Choć przymus i socjalizacja pojawiają się w różnych kontekstach społecznych, to generalnie poszczególne ich rodzaje koncentrują się w społeczeństwach określonego typu. Socjologia patrzy na działania ludzkie przede wszystkim jako na podstawowe tworzywo społeczne, z którego wyłaniają się wszelkie społeczne zjawiska oraz wszelkie społeczne całości i struktury. Z tego punktu widzenia manipulacja jest, obok inkulturacji, perswazji i arbitralnego przymusu, jednym z mechanizmów porządkującym przestrzeń społecznego życia zbiorowości ludzkich w intencjach przynajmniej zgodnie z wolą manipulatora. Podmiotem tak rozumianej manipulacji mogą być jednostki w określonych rolach społecznych, jak również struktury, instytucje i grupy społeczne, których usytuowanie w systemie społecznym daje im możliwość i ewentualnie legitymację do rozwijania manipulacyjnych strategii w celu ochrony i reprodukcji lub też planowych przekształceń ładu społecznego, w którego łonie zostały zainstalowane. Przedmiotem manipulacji z punktu widzenia socjologii mogą stać się w tym układzie jednostki przede wszystkim w określonych rolach społecznych), grupy i inne zbiorowości społeczne, ale także określone struktury i instytucje.

Manipulacja należy do działań typu społecznego, co nadaje interpretacji socjologicznej specyficzny kierunek. Działania ludzkie mają z tego punktu widzenia pewne znaczenie, zawarty w nich jest określony sens, który (obiektywnie rzecz biorąc, wbrew subiektywnym przekonaniom) najczęściej nie wyraża autonomicznego wyboru dokonanego przez indywidualium, ale jest częścią ludzkiego habitusu, środowiskowego, etnicznego, klasowego, warstwowego, zawodowego itd. Pierre Bourdieu, autor nowoczesnej koncepcji habitusu, rozumie je jako kompleks interioryzacji, czyli tendencji, postaw, dyspozycji uwewnętrznionych, wprowadzonych w sferę ludzkich nawyków<sup>4</sup>. Uwewnętrznienie przez człowieka w procesie socjalizacji i kształcenia określonego habitusu oznacza przyjęcie nawykowych sposobów postępowania, odtwarzających w praktycznym działaniu „zasady arbitralności kulturowej”. Teoria habitusu jest w pewnym stopniu rozwinięciem Durkheimowskiego „faktu społecznego” narzuconego ludziom z zewnątrz jako coś obowiązującego, wiążącego, przez środowisko, w którym się urodzili, wychowali i w którym żyją. „Do opisanego tego zbioru znaczeń, symboli, wzorów, reguł norm, wartości itp., które kierują ludzkimi działaniami, decydują o ich indywidualnej tożsamości, określają ich uczestnictwo w zbiorowościach, wyznaczają relacje z innymi ludźmi – używamy pojęcia kultura”<sup>5</sup>. Jak się wydaje, te różnice między socjologią a psychologią rzutują także na sposób rozumienia zagadnienia manipulacji.

Nie zamierzam wchodzić w problematykę technik manipulacyjnych ani rozpatrywać waloru etycznego tego rodzaju działań. Zwłaszcza kwalifikacje etyczne

<sup>4</sup> A. Kłoskowska, *Teoria socjologiczna Pierre’a Bourdieu*, [w:] P. Bourdieu, J.C. Passeron, *Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania*, Warszawa 1990, s. 9.

<sup>5</sup> P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Kraków 2002.

sprawiają poważny kłopot ze względu na wszechobecność i, jak sądzę, nieuniknioność zachowań manipulacyjnych. Manipulacja stanowi składnik wielu, jeśli nie wszystkich aspektów ludzkich interakcji. Rozciąga się od sfery relacji intymnych, poprzez obszary stosunków potocznych, prywatnych i rynkowych, życia publicznego, aż po układy makrospołeczne. Może być grą „zinstynktywizowaną”, wpisana *quasi*-genetycznie w nasze działania społeczne, która nie musi nawet mieć etycznie dyskwalifikującego diabolicznego zamysłu, a jest podejmowana intuicyjnie i nawet bezrefleksyjnie w ramach utartych schematów postępowania, akceptowanych na gruncie kultury współżycia wytworzonej w ramach danego ładu społecznego – grą niezakłócającą pożądaną przejrzystości społecznych relacji. W określonych typach społeczeństw może okazywać się zjawiskiem mniej lub bardziej istotnym dla zrozumienia ich funkcjonowania w zależności od tego, czy zajmuje w konstruowaniu relacji społecznych pozycję dominującą czy raczej wtórną, komplementarną bądź marginalną. Społeczeństwa w poszczególnych fazach ich istnienia mogą się pod tym względem zmieniać. Moim zamiarem jest przedstawić w ogólnym zarysie zjawisko manipulacji w wymienionych kontekstach w powiązaniu z czynnikiem podmiotowości, który w zależności od sytuacji prowokuje jej występowanie, miarkuje je lub zgoła eliminuje.

Podmiotowość jako stan, w odróżnieniu od podmiotowości jako idei nie ma zbyt długiej historii. Idea pojawiała się wprawdzie w wystąpieniach różnych myślicieli, humanistów i moralistów, lecz mimo to we względnie masowy fakt społeczny, kategorię ontologiczną przekształca się dopiero w czasach współczesnych, uwalniana jako swoisty kapitał społeczny. W różnych dyscyplinach rozumiana jest swoiście. W filozofii podmiotowość oznacza w zasadzie przeciwieństwo reifikacji, uprzedmiotowienia jednostki, odrzucenie mechanistycznej teorii odbicia i podkreślenie czynnej roli poznającego rozumu. W psychologii pojęcie podmiotowości jest antytezą behawioryzmu, synonimem świadomego przekształcania świata, realnego przeprowadzania zmian oraz poczucia indywidualnej odrębności i autonomii. Aby ktoś mógł być uznany za podmiot, nie wystarczy, że działa w sposób świadomy, ale musi być źródłem owego działania i – opierając się na systemie znaczeń – określić jego kierunek. W politologii jest to symbol samorządności, autonomii, swobody działania itp. Natomiast w naukach społecznych podmiotowość to przeciwieństwo manipulacji, ubezwłasnowolnienia itp. W niniejszym wywodzie koncentruję się na ujęciu socjologicznym, a więc na podmiotowości, którą umownie nazwać można społeczną. Mimo że podmiotowość przeciwstawiana jest manipulacji uważam, że stanowi równocześnie jej warunek *sine qua non*.

Rozwój myśli socjologicznej szedł w tym zakresie dwoma torami. Z jednej strony skłaniała się ona, zwłaszcza w dziełach Durkheima i jego następców, do uznania człowieka za produkt społeczeństwa, struktur społecznych, kultury itd., odmawiając mu tym samym podmiotowego statusu jako istocie społecznej. Z drugiej, pojawiały się, zwłaszcza w socjologii humanistycznej, koncepcje uwypuklające

podmiotowość, kładące nacisk na spontaniczne, aktywne, czynne podejmowanie przez jednostki działań kreatywnych prowadzących do sensownych skutków; działania te krystalizują się w procesy, struktury, instytucje społeczne. W tym sensie społeczeństwo jest postrzegane jako dzieło ludzkich podmiotów. Nurt ten stoi w opozycji do psychologizmu socjologicznego – podmiotowość bierze się z interakcji, podmiotem stajemy się i jesteśmy wśród innych. Jest to spojrzenie, które może bulwersować zwolenników opcji personalistycznej zakładających, że podmiotowość jest naturalną i niezbywalną dyspozycją osoby ludzkiej.

W socjologii chodzi zatem o podmiotowości jednostek, ruchów społecznych, mas i klas społecznych. Mówi się tu raczej o podmiotowości społecznej, która ma postać indywidualną i postać kolektywną. Podmiot kolektywny tworzy się w wyniku procesu integracji podmiotów jednostkowych, które cechuje świadomość wspólnego losu i interesu. Podmiotowość kolektywna dotyczy aktywności grupy, poczucia, że „my jako grupa” możemy wpłynąć na losy otoczenia, na rzeczywistość. Chodzi tu zwłaszcza o elity społeczne, gdy one decydują o cechach i procesach dominujących w danej zbiorowości, organizacje społeczne czy wojskowe, partie polityczne, wreszcie narody i państwa dążące do dominacji zewnętrznej albo wewnętrznej. Natomiast jednostkowa podmiotowość dotyczy aktywności podmiotowej jednostek, pragnących wywrzeć wpływ na społeczeństwo.

Podmiotowość społeczna kojarzy się z autonomią, eksterioryzacją, kreatywnością, wolnością, dezalienacją, współuczestnictwem w życiu społecznym. Dotyczy to obu postaci podmiotowości społecznej – indywidualnej i kolektywnej. Podmiotowość społeczna to zdolność jednostki lub zbiorowości społecznej do wywierania wpływu na strukturę społeczną, a także podatność tej struktury na wpływ ludzkich podmiotów. Być podmiotem to znaczy móc i chcieć działać. Taką dialektyczną koncepcję podmiotowości społecznej, według której rzeczywistość społeczna jest syntezą powstałą w wyniku oddziaływania dwóch przeciwstawnych biegunów: podmiotowości jednostek i podmiotowości struktur – proponuje Piotr Sztompka. Według Sztompki podmiotowość społeczna (obywatelska) to „antyteza manipulacji, uprzedmiotowienia i ubezwłasnowolnienia obywateli. Jest to symbol samorządności, współuczestnictwa politycznego, autonomii jednostek i grup społecznych”<sup>6</sup>. To prawda. Ale ta podmiotowość właśnie stwarza pokusę i możliwość manipulacji przez samą swoją obecność. Jej zachowanie wymaga dostrzeżenia manipulacyjnych zakusów i przeciwstawienia się im.

Koncepcja Sztompki w dużym uproszczeniu sprowadza się do następujących tez, które opatrzę nasuwającymi się zastrzeżeniami:

Działania i struktury wzajemnie na siebie wpływają. To prawda. Jednak siła i skuteczność tych oddziaływań bilansują się w bardzo szerokim przedziale wartości.

<sup>6</sup> *Idem, Socjologiczne teorie podmiotowości*, [w:] *Podmiotowość: możliwość, rzeczywistość, konieczność*, red. P. Buczkowski, R. Cichocki, Poznań 1989, s. 11–12.

Od skrajnej dominacji struktur do ich anihilacji przez uwolnione podmiotowości ludzkie.

Aktywizm, tzn. aktywność ludzi, ma znaczenie strukturotwórcze. Oczywiście ludzie nie są równi pod względem podmiotowości, zdolności wywierania wpływu na kształt struktur. Różnią się także siłą autodeterminacji w dążeniu do czynnego wyrażania swej podmiotowości.

Podmiot działający ma charakter społeczny, tzn. jest socjalizowany. Jednak im bardziej zróżnicowana wewnętrznie jest zbiorowość społeczna, tym bardziej pluralistyczne okazują się wzory socjalizacji.

Żadne działanie nie dokonuje się w próżni, lecz w określonych, zastanych warunkach historycznych. Tradycja, chociaż może ograniczać, stwarza szansę dla kształtowania przyszłości. Albo tylko do niekończącego się powielania i reprodukcji własnych wzorów.

Wielkie przekształcenia strukturalne dokonują się w sposób spontaniczny, żywiołowy; rzadko są dziełem zamierzonym i świadomym. Niemniej wyraża się w nich podmiotowość społeczeństwa – podatność struktur społecznych na wpływy (elastyczność, reformowalność, plastyczność). Pewna część struktur ma jednak charakter raczej stanowiący.

Rosnąca podmiotowość jest kryterium postępu – polega na emancypowaniu się od uwarunkowań strukturalnych. Jednak skrajnym efektem tej emancypacji jest dezintegracja struktur społecznych w ich aktualnym kształcie. A także często utrata poczucia bezpieczeństwa, które pada ofiarą tak uzyskanej wolności<sup>7</sup>.

Pojęcie podmiotowości zyskało na znaczeniu w socjologii stosunkowo niedawno. Właściwie prawo obywatelstwa zaczęło zdobywać dopiero w ramach klasycznej koncepcji Gemeinschaft-Gesellschaft, gdzie wspólnotowym formom życia społecznego towarzyszy poruszająca nimi „wola organiczna”, oparta na emocjonalnym, bezrefleksyjnym, przypisanym związku ze wspólnotą, wypartą dopiero w formach zrzeszeniowych przez „wolę arbitralną”, niezależną od struktury społecznej<sup>8</sup>. Zbliżoną koncepcję opozycyjnych typów społecznych przedstawiają Howard Becker i Harry Elmer Barnes. Wyróżnione przez nich społeczeństwa sakralne i świeckie również charakteryzują się odpowiednio całkowitym, bezrefleksyjnym przystosowaniem jednostki do kolektywnych przeświadczeń, postaw i obyczajów w pierwszym przypadku i nienormatywnością dopuszczającą indywidualizację jednostek w drugim<sup>9</sup>. Zjawisko zainteresowania podmiotowością w kontekście warunków jej pojawiania się w życiu społecznym nie jest wyłącznie kwestią mody, której ulega czasem także nauka. Jest ono rezultatem podejmowania przez teorię socjolo-

<sup>7</sup> Z. Bauman, *Ponowoczesność jako źródło cierpienia*, Warszawa 2000.

<sup>8</sup> F. Tönnies, *Wspólnota i stowarzyszenie*, Warszawa 1998.

<sup>9</sup> H. Becker, H.E. Barnes, *Rozwój myśli społecznej od wiedzy ludowej do socjologii*, cz. 1, Warszawa 1964, s. 98–102.

giczną problemów wyłaniających się w związku z ciągłą ewolucją postaci społeczności ludzkich, a przede wszystkim z wielkimi procesami społeczno-cywilizacyjnymi, które składają się na rzeczywistość postmodernistyczną. Istotą postmodernistycznej ewolucji społeczeństw jest właśnie postępująca indywidualizacja człowieka społecznego, jego pogłębiająca się, choć nie bez trudności i zahamowań autonomizacja wobec struktur społeczno-kulturowych, wyrażająca się zarówno w potężnych społecznych ruchach emancypacyjnych, jak i w grupowych oraz indywidualnych aktach dywersji wobec aksjonormatywnego imperatywu kultury. W idealnych warunkach dorosły człowiek wyodrębnia się podczas procesu indywidualizacji ze społeczeństwa, stając się jednostką wolną, niezależną, dojrzałą, realizującą siebie i współdziałającą ze społeczeństwem. Faktycznie jednak proces ten ma nie tylko etapy indywidualne, ale także i przede wszystkim historyczne.

Myślenie socjologiczne przyjmuje wobec tych kwestii swoistą perspektywę. Rozpatrzmy ją na przykładzie klasycznej typologii, zaproponowanej przez Stanisława Ossowskiego. Ossowski skonstruował cztery typy ładu społecznego poprzez skrzyżowanie następujących kryteriów: 1) koordynacji działań lub jej braku i 2) podejmowania działań w ramach systemu pod wpływem ingerencji innych ośrodków lub jej braku. Przedstawię tutaj w skrócie trzy najważniejsze z naszego punktu widzenia. Pierwszy to ład przedstawień zbiorowych, w którym zachowania ludzi wyznaczane są przez wspólny kontekst, wzory oraz normy kultury. Pozycja społeczna każdego jest tu wyznaczona raz na zawsze, usankcjonowana jego akceptacją i potwierdzona wyznawanymi zasadami, a może istnieć i spełniać swoją rolę niezależnie od istnienia wspólnego centrum decyzyjnego. Idealny przykład to społeczeństwa pierwotne, ale również środowiska i zbiorowości społeczne zbliżone do typu wspólnotowego w nowoczesnym świecie. W tym świecie nie ma miejsca na autonomię, indywidualizm czy alienację, jak też nie ma miejsca na podmiotowość i manipulację. Nawet interakcje intymne i ściśle prywatne przebiegają według kulturowo ustanowionych wzorów<sup>10</sup>. Warunkiem manipulacji jest wszak istnienie autonomicznej ludzkiej jednostki, zdolnej do samorealizacji w przestrzeni społecznej. Manipulacja jest aktem ograniczenia podmiotowości poprzez jej wykorzystanie do celów manipulatora. Tymczasem w społeczeństwie o ładzie przedstawień zbiorowych wszystkie dostępne formy działania są z góry dane i powszechnie zaakceptowane pod presją wszechobecnej i trwałej tradycji. Jest to ład samoutrzymujący się na drodze powielania i ciągłej reprodukcji ustalonych sposobów życia, których jednostka jest nieświadomym i ubezwłasnowolnionym zakładnikiem. Podstawę tego ładu stanowi doskonała socjalizacja i wzory idealnego przystosowania. Przedstawiona koncepcja zakłada zasadniczą statyczność, a w każdym razie ciągłość raz uformowanej tożsamości, stabilną przynależność społeczno-kulturową jednostki ludzkiej do równie stabilnych, charakteryzujących się znaczną jednolitością i koherencją zbiorowości

<sup>10</sup> B. Malinowski, *Życie seksualne dzikich w północno-zachodniej Melanezji*, Warszawa 1984.



społecznych, które składają się na utrwalony w klasycznej antropologii pluralistyczny obraz ludzkiej rzeczywistości, zorganizowanej według zasady względnie trwałych przestrzennych, interakcyjnych i kulturowych dystansów i jasnych, jednoznacznych identyfikacji. Przedstawiona koncepcja zakłada zasadniczą statyczność, a w każdym razie ciągłość raz uformowanej tożsamości, stabilną przynależność społeczno-kulturową jednostki ludzkiej do równie stabilnych, charakteryzujących się znaczną jednolitością i koherencją zbiorowości społecznych, które składają się na utrwalony w klasycznej antropologii pluralistyczny obraz ludzkiej rzeczywistości, zorganizowanej według zasady względnie trwałych przestrzennych, interakcyjnych i kulturowych dystansów i jasnych, jednoznacznych identyfikacji<sup>11</sup>.

Inaczej sprawa wygląda w ładzie typu monocentrycznego, w którym istnieje jeden wyraźnie wyodrębniony ośrodek decyzyjny. Traktuje on jednostki przedmiotowo i instrumentalnie, łącząc przemoc z manipulacją tam, gdzie ta pierwsza wymaga jakiejś postaci biernego czy czynnego zaakceptowania dążeń i metod ośrodka decyzyjnego. Jest on jedynym istotnym czynnikiem sprawczym w stosunku do zachowań ludzi, instytucji publicznych, wszelkiego rodzaju zorganizowanych form społecznych, które mu podlegają i które na ogół sam wygenerował. Jest jedynym podmiotem społecznym w tej strukturze ładu. Modelowo wektor manipulacji zwraca się ku rządzonym. Przykładem takiego ładu są tyranie, despotcje, społeczeństwa totalitarne, dyktatury, w których podmiotowość struktur i instytucji władzy dominuje zdecydowanie nad wątpliwymi przejawami podmiotowości jednostek. Są one w zasadzie biernym przedmiotem oddziaływań centrum i typowym obiektem manipulacji społecznej. Jednak i w takim typie ładu istnieją nisze i przestrzenie życia i stosunków prywatnych, które wymykają się częściowo władzy. Jak pozostałe typy ładu, również monocentryczny ma charakter idealnotypologiczny. Rzeczywiste realizacje mogą bardzo się różnić, tworząc dość rozległy wachlarz przypadków.

Trzeba też pamiętać o cywilizacyjnych i historycznych czynnikach generujących podmiotowe tendencje. Świat społeczny znajduje się w fazie bardziej czy mniej rozległych procesów różnicowania, pluralizacji, modernizacji, racjonalizacji i stopniowej detradycjonalizacji, które – każda z osobna i wszystkie razem – pracują na rzecz indywidualizacji i podmiotowości, jeśli nie obiektywnej, to przynajmniej subiektywnego pragnienia zbiorowej i indywidualnej autonomii. Potencjalnie element podmiotowości jest więc przynajmniej w minimalnym nasileniu rozpowszechniony także w strukturach monocentrycznych. Jest jednak blokowany i przez arbitralność tych struktur i stosowaną przez nie przemoc. Obok dominującej roli przymusu w kształtowaniu i utrzymywaniu określonej postaci przestrzeni relacji społecznych mają miejsce zjawiska z jednej strony przystosowania i interioryzacji narzuconego habitusu, z drugiej natomiast w komplementarnej roli występują perswazja oraz

---

<sup>11</sup> Z. Pucek, *Tożsamość w warunkach wielokulturowości*, „Państwo i Społeczeństwo” 2004, t. 4, nr 3.

strategie manipulacyjne maskujące prawdziwy charakter rzeczywistości (jak w słynnej politycznej antyutopii *Rok 1984* G. Orwella).

Wreszcie ład policentryczny, który wyłania się w efekcie wzajemnego oddziaływania bardzo wielu różnych ośrodków decyzyjnych o charakterze jednostkowym i grupowym, z których każda dąży do realizacji swoich specyficznych celów, często w rywalizacji lub w konflikcie z pozostałymi. Między działaniami rozwijanymi przez te ośrodki decyzyjne brakuje koordynacji. Końcowy rezultat działań podejmowanych przez elementy takiego ładu jest nieprzewidywalny i niejasny, dopóki dane zdarzenie się nie zakończy. Społeczeństwa tego typu (ich idealnym przedstawicielem jest społeczeństwo liberalne i, w różnym stopniu, społeczeństwo demokratyczne w ogólności) mają doświadczenie manipulacji stosowanej jednak nie tyle jako instrument władzy, ale raczej jako narzędzie rywalizacji, między innymi rywalizacji o władzę i o wszystko, co wydaje się istotne w horyzoncie dążeń poszczególnych podmiotów, w przeważającej części jednostkowych. Na różnych poziomach organizacji społecznej i w różnych obszarach kulturowego pluralizmu potrzeba, stopień czy możliwość manipulacji może być różna.

W klasycznej postaci tego ładu zachodzi wzajemne oddziaływanie podmiotowości jednostek i struktur. Szczególnie ważnym polem manipulacyjnej konfrontacji staje się tutaj opinia publiczna, której pozyskanie jest często warunkiem sukcesu w transferowaniu manipulacyjnych sukcesów w przestrzeń życia publicznego. Wektory manipulacyjnych oddziaływań są w tym typie ładu społecznego co prawda dość mocno rozproszone, zmienne i nietrwałe, niemniej stanowią integralną część sieci interakcji społecznych zarówno na poziomie doświadczenia indywidualnego, jak i zbiorowego, kolektywnego.

Typologię ładu społecznego Ossowskiego uzupełnia dzisiaj model społeczeństwa postmodernistycznego, wyłaniający się z prac czołowych przedstawicieli postmodernistycznej socjologii – Michela Foucaulta, Daniela Bella, Jeana Baudrillarda, Barry'ego Smarta czy Zygmunta Baumana. Rzeczywistość społeczną postmodernizmu cechują skrajna niejednorodność i fragmentaryzacja, niesystemowy charakter, brak spójnej jedności, płynność i krótkotrwałość form, eklektyzm, dekonstrukcja tzw. wielkich narracji organizujących dawniej indywidualne i zbiorowe dążenia ludzi. Dominuje w niej wielość języków, form, sposobów myślenia i postępowania pozbawiona punktu odniesienia, a więc pozbawiona perspektywy jedności, a wyłaniająca się ze zdeintegrowanego kontekstu społeczno-kulturowego. W rzeczywistości postmodernistycznej proces indywidualizacji osiąga swoją pełnię. Uwolniona od kontekstu habitusu i tradycyjnych zobowiązań tożsamości i przynależności społecznej, lojalności i solidarności jednostka według jednych staje się samostereownym, a właściwie swobodnie dryfującym bytem doświadczającym pełnej wolności za cenę utraconego zakorzenienia i poczucia bezpieczeństwa (Z. Bauman), według innych w wyniku jej duchowego nihilizmu oraz tymczasowości i prowizoryczności kontekstu życia ulega zniewoleniu i może się stać łatwą ofiarą totalitaryzmów

(D. Bell). Ciężar wolności okazuje się bowiem dla wielu zbyt wielki i rodzi pokusę pozbycia się go na drodze ucieczki w stronę autorytaryzmu, destruktywności i mechanicznego konformizmu<sup>12</sup>.

Wymienione typy ładu zbiorowego, uporządkowane w kolejności ich omówienia prezentują kierunek ewolucji społeczeństw ludzkich, którego istotną cechą jest stopniowy proces indywidualizacji człowieka i kształtowania się na tej bazie jego indywidualnej i społecznej podmiotowości. Typologia ta może być przydatna także w porządkowaniu według podobnej zasady współwystępujących równocześnie społeczeństw.

Dokonując reasumpcji przedstawionych obserwacji i koncepcji, można chyba przyjąć, że ze wzrostem współczynnika podmiotowości w społeczeństwach ludzkich paradoksalnie wzrasta również możliwość i skala działań manipulacyjnych, proporcjonalnie do możliwości i skali aktywnych, realizowanych dążeń. Możliwość ograniczenia tego współczynnika i trzymania go pod kontrolą leży w sferze postulowanych lub istniejących już regulacji typu prawnego, obyczajowego, etycznego, jednym słowem, w sferze kultury podmiotowości bez manipulacji. Zadanie to, które chyba w ogóle nie jest możliwe do spełnienia w jakiejś radykalnej wersji, może zostać częściowo zrealizowane środkami edukacyjnymi. Ale i o nich wiemy, że chętnie posługują się technikami manipulacyjnymi.

Skłaniam się jednak do przekonania, że manipulacja jest integralną częścią działań ludzkich, przede wszystkim działań społecznych, skierowanych na innych ludzi i dlatego może okazać się zjawiskiem trudnym do wyplenienia. W społeczeństwach współczesnych, dużych liczebnie, masowych, podzielonych wewnątrznie wyłonienie się działającego podmiotu nie oznacza, że postrzega on innych członków zbiorowości w ich podmiotowej kondycji. Przeciwnie, są dla niego z reguły przedmiotami jego własnych akcji, niezależnie od tego, co sami o sobie myślą. Niekoniecznie jest to wynik złych intencji. Mamy raczej do czynienia z następstwem prostego faktu, że krąg bezpośrednich i osobowych stosunków między ludźmi jest zawsze bardzo ograniczony i wąski. Z pozostałymi na ogół nie identyfikujemy się w stopniu umożliwiającym dostrzeżenie ich podmiotowych pragnień i interesów. Poszczególni ludzie w toczącym się nieustannie procesie interakcji występują na przemian bądź równocześnie w jednej i drugiej roli. Ostatecznie trzeba podkreślić, że podmiotowość w kontekście społecznym oznacza przede wszystkim zdolność pośredniego (na drodze modyfikowania działań innych członków zbiorowości) bądź bezpośredniego wywierania poprzez działanie wpływu na kształt struktur (w tym instytucji) społecznych, ich twórczego przekształcania. Oznacza też podatność tych struktur na takie wpływy. Wreszcie oznacza ona moc sprawczą całych grup i zbiorowości społecznych do samoprzekształcania się i przekształcania swojego otoczenia społeczno-kulturowego. Manipulacja jest jedną z form takich oddziaływań, bardzo często nieuniknioną dla realizacji tych twórczych zamierzeń.

<sup>12</sup> Por. E. Fromm, *Ucieczka od wolności*, Warszawa 1970.

Jest też inna przyczyna tego stanu rzeczy. Zwraca na nią uwagę A. Giddens<sup>13</sup>. Chodzi o rozrastającą się ogromnie w polu życia człowieka przestrzeń doświadczenia zapośredniczonego, które nie jest kontrolowane bezpośrednio przez jednostkę, ale przez wyspecjalizowane grupy ekspertów, a pozostałym dane w zasadzie do wierzenia. Otwiera to potencjalne pole dla manipulacyjnych nadużyć, czy po prostu do manipulacji. Chodzi tu o dziedzinę wyspecjalizowanych technologii medialnych, treści socjalizacyjnych, technicznych systemów eksperckich: klasycznym efektem ich zintegrowanego manipulacyjnego oddziaływania była panika wywołana w 1938 r. w Stanach Zjednoczonych przez słuchowisko radiowe Orsona Welleśa oparte na *Wojnie światów* Herberta Wellsa, symulujące bezpośrednią relację z lądowania w Ameryce Marsjan. Do tych eksperckich systemów zaliczyć można także socjotechnikę, rozumianą jako zarówno rodzaj działań społecznych, jak i zbiór dyrektyw, w tym jak za pomocą odpowiednich środków dokonywać celowych, z góry zamierzonych przekształceń, opierając się przy tym na uznanych ocenach i przyjętych wartościach społecznych<sup>14</sup>. Podejście socjotechniczne, zależnie od przyjętego celu działania wykorzystywane bywa m.in. do wypracowania skutecznych sposobów manipulowania ludzkimi zachowaniami<sup>15</sup>.

Oczywiście stajemy tu wobec dylematu, jaki ideał społeczeństwa jest nam bliższy: czy społeczeństwo koncyliacyjne, pogrążone w niekończących się sporach, negocjacjach, protestach i blokadach decyzji, społeczeństwo słabej zdolności mobilizacyjnej wokół wspólnych zadań, czy też społeczeństwo demokratyczne, ale sterowalne, w którym jednym z elementów sterowania staje się w jakimś stopniu także manipulacja, która pozwala elitom, różnym podmiotom kolektywnym, wreszcie wybitnym podmiotom indywidualnym, jak charyzmatycy, politycy, prorocy, bohaterowie, zachować wpływ na kierunek postępu społecznego i cywilizacyjnego, skoro możliwość stosowania bezpośredniego przymusu jest niezmiernie ograniczona, a perswazja nie dość skuteczna. Nie wypowiadam tu własnej opinii, wskazuje tylko na pojawiającą się w praktyce konieczność dokonania jakiegoś wyboru, który jest integralną częścią politycznej odpowiedzialności.

Wracam do postawionego na początku mojej wypowiedzi problemu ogromnego wzrostu zainteresowania problematyką manipulacji. Oczywiście komentowana jest ona z różnych pozycji i w rozmaity sposób. Sam fakt jednak, że przyciąga tak wielką uwagę, da się w świetle przyjętej tezy najprościej wyjaśnić przez odniesienie go do procesu upodmiotowienia się zarazem jednostek ludzkich, jak i grup społecznych oraz społecznych struktur. Proces ten wyznaczony jest przez aktualne

<sup>13</sup> A. Giddens, *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*, Warszawa 2001.

<sup>14</sup> J. Kubin, *Socjotechnika metodą rozwiązywania problemów społecznych*, [w:] *Socjologia problemów społecznych: Teorie i rzeczywistość*, red. K.W. Chary, Wrocław 1987.

<sup>15</sup> M. Pacholski, A. Słaboń, *Słownik pojęć socjologicznych*, op. cit., s. 169–172.

trendy cywilizacyjne formujące się w płynnych ramach postmodernistycznych centrów współczesnego demokratycznego świata. W Polsce rozpatruje się go przede wszystkim jako rezultat transformacji ustrojowej i ewolucji społecznej dokonującej się w kierunku indywidualizacji i rozwoju demokratycznych form organizacji społecznej. Umocnienie i poszerzenie skali podmiotowości, rozproszenie społeczne w wyniku uwolnienia jednostki od zbyt ciasnego gorsetu normatywnych zobowiązań skutkuje zwiększonym poziomem manipulacji.

Językowemu przyswojeniu terminu manipulacja towarzyszy jego gwałtowna ekspansja jako kategorii opisu i interpretacji rzeczywistości społecznej. Wszystko poddawane jest prześwietleniu pod kątem manipulacyjnej intencji i zawartości. Paradoksalnie niejedno pomówienie o manipulacyjną naturę tego czy innego działania samo w sobie okazuje się klasyczną manipulacją. Jako przykład może służyć wypowiedź pewnego eksperta, z którego usług korzysta pozostająca w opozycji konserwatywna część polskiego establishmentu politycznego. Mówi on o obecnej ekipie rządzącej, co następuje: „U nas rządzący z jednej strony podejmowali decyzje ograniczające podmiotowość państwa polskiego, z drugiej strony indywidualnym osobom wmawiano, że dopiero dzięki odsunięciu PiS od władzy stały się podmiotami. Zwykle gdy gospodarka się rozwija, ludzie mogą znaleźć i zmienić pracę, często na lepszą, swobodnie się przemieszczają, dokonują wyborów konsumenckich, wtedy łatwo ich przekonać, że są podmiotami w ogóle. Tak było w poprzednim roku”. Sens tych słów jest taki: Polakom w 2008 r. żyło się zbyt dobrze, przez co wydawało im się, że sami podejmują decyzję, na kogo głosować i dlatego głosowali na PO, podczas gdy w rzeczywistości robił to za nich ktoś inny, kto nimi manipulował”. Kto? Dziennikarz konkluduje: „Analiza obrazu stanu świadomości społecznej w Polsce, który Pan zarysował, nasuwa wniosek, że wobec nas stosowane są techniki kontroli umysłów?”<sup>16</sup>.

Kultura zaufania ponosi tutaj klęskę. Ustępuje miejsca kulturze podejrzania. Podejrzenia o manipulację.

---

<sup>16</sup> „Głębokie przechwylenie”, czyli *medialny matrix* – wywiad z prof. Andrzejem Zybertowiczem, „Bibuła. Pismo Niezależne”, <http://www.bibula.com/> (1.10.2009).



*Danuta Skulicz*

## Manipulacje i „chwyty” w negocjowaniu

### Streszczenie

Negocjacje to proces wielowymiarowy, proces interakcji, którego celem jest osiągnięcie pożądanego działania, wyników i decyzji. Negocjujemy, aby coś od kogoś uzyskać, a w zamian za to druga strona też chce uzyskać coś wartościowego.

Czasami negocjacje określa się jako komunikację perswazyjną – wtedy gdy nadawca chce przekazać odbiorcy, by postępował zgodnie z jego zamierzeniami. Perswazja może być zatem rozumiana jako namawianie do czegoś lub odradzanie – z przytoczeniem odpowiednich argumentów. Pomiędzy komunikacją perswazyjną (perswazją) a manipulacją istnieje bardzo „cienka” granica. Zacieśnia się ona wtedy, gdy nadawca stosuje argumenty odwołujące się do emocji i korzyści osobistych, a także związane z presją czasu, udziela bezkompromisowych odpowiedzi zamykających drogę do porozumienia się, narzeka bez proponowania innych rozwiązań, buduje klimat napięcia, kontroluje innych, stosuje ukryte strategie, przejawia chłodną obojętność, okazuje wyższość, stosuje monolog, „zalewa” partnera potokiem słów, itd.

Praktyka prowadzenia negocjacji doprowadziła do zdemaskowania chwytów i sztuczek manipulacyjnych uprawianych pod szyldem zasad negocjowania.

Negocjowania trzeba się uczyć, bowiem ten sposób komunikowania się wydaje się szczególnie przydatny między innymi w rozwiązywaniu konfliktów, co w aktualnych uwarunkowaniach szeroko rozumianego procesu wychowania może być szczególnie przydatne. Brak wiedzy i kompetencji komunikacyjnych naraża nas na szczególną podatność na manipulację, co – pośrednio (poprzez media) i bezpośrednio poprzez realizację procesów edukacyjnych – zagraża rozwojowi osobowości i kształtowaniu postaw młodego pokolenia.

Negocjacje są dialogiem osób lub grup osób w celu uzgodnienia wspólnych zadań, podziału zadań oraz w celu rozwiązania konfliktów. Negocjacje polegają na komunikowaniu się zakończonym satysfakcjonującym dla jej uczestników porozumieniem. Efektem udanych (satysfakcjonujących) negocjacji jest uzyskanie przez każdego z uczestników maksimum tego, co jest możliwe do uzyskania przy aprobacie pozostałych osób. Nikt nie czuje się totalnym zwycięzcą ani przegranym. Natomiast suma uzyskanych korzyści jest znacznie większa, niż gdyby uczestnicy negocjacji nie podjęli dialogu i współpracy.

Negocjacje to proces wielowymiarowy, proces interakcji, którego celem jest osiągnięcie pożądanego działania, wyników i decyzji. Negocjujemy, aby coś od kogoś uzyskać, a w zamian za to druga strona też chce uzyskać coś wartościowego.

*Nowy słownik wyrazów obcych* pod redakcją Arkadiusza Latuska podaje, że negocjacje to „rozmowy prowadzone przez upoważnionych przedstawicieli państw lub instytucji, np. finansowych, mające na celu uzgodnienie stanowisk; pertraktacje, rokowania”<sup>1</sup>.

Jednak jak pisze Mira Montana Czarnawska: we współczesnej literaturze przedmiotu ta postawa należy w zasadzie do wyjątków. W wielości literatury obiecującej nam „skuteczne negocjacje”, czy wręcz „negocjacje doskonałe”, znaczenie słowa negocjacje określane jest w zależności od potrzeb i intencji autora. Autorka w swojej pracy: „Podstawy negocjacji i komunikacji” omawia kilka różnych teorii, dotyczących rozumienia pojęcia negocjacje, które warto w tym miejscu przytoczyć. Powołuje się między innymi na Rofera Fishera i Wiliama Ury’ego, którzy w swej pracy „Dochodząc do TAK. Negocjacje bez poddawania się”, twierdzą, że negocjacje stanowi jakakolwiek sytuacja komunikacji międzyludzkiej, której istotą jest dążenie do rozwiązania jakiegokolwiek konfliktu. „Ludzie różnią się między sobą i stosują negocjacje, aby dać sobie radę z tymi różnicami. Niezależnie od tego, gdzie są – w interesach, w rządzie, czy w rodzinie – ludzie podejmują większość decyzji korzystając z negocjacji. Nawet wtedy, gdy oddają sprawę do sądu, prawie zawsze próbują wynegocjować porozumienie przed rozprawą”<sup>2</sup>. W takim ujęciu negocjacje opierają się w pełni na porozumiewaniu się pomiędzy jednostkami, które występują we własnym imieniu lub też reprezentują stanowisko jakiejś grupy. Łatwo można dostrzec, iż w przypadku takiego rozumienia pojęcia nie ma już zawężenia zasięgu tylko do kwestii natury ekonomicznej, a samo zjawisko znacznie obejmować swoim zasięgiem wszelkie możliwe płaszczyzny ludzkiego zachowania. Inne teorie negocjacyjne skupiają definiowanie pojęcia na kwestii rozwiązywania konfliktu, co wynika z istotnego założenia, iż ów proces jest rodzajem porozumienia, którego istotą są negocjacje.

Gavin Kennedy w swej pracy *Negocjacje doskonałe* pisze, iż jest to „rozwiązywanie konfliktu zaistniałego między dwoma lub większą liczbą partnerów, podczas którego przeciwne strony tak modyfikują swoje potrzeby, aby dojść do możliwego do zaakceptowania kompromisu”<sup>3</sup>.

Podobne stanowisko zajmuje Marjorie Corman Aaron, według którego „Negocjowanie to proces, w którym ludzie muszą się zmierzyć z dzielącymi ich różnicami. Niezależnie od tego, czy różnice dotyczą zakupu nowego samochodu, odpowied-

<sup>1</sup> *Nowy słownik wyrazów obcych*, red. A. Latusek, Kraków 2004, s. 421.

<sup>2</sup> Por. M. Montana Czarnawska, *Podstawy negocjacji i komunikacji*, Pułtusk 2003, s. 16.

<sup>3</sup> G. Kennedy, *Negocjacje doskonałe. Wszystko, co powinieneś wiedzieć, aby udało ci się za pierwszym razem*, tłum. K. Chęcińska, Poznań 2000, s. 9.



niego sformułowania umowy o pracę, warunków sprzedaży czy też nawiązywania skomplikowanej współpracy pomiędzy dwiema różnymi firmami, rozwiązania zawsze wypracowane są poprzez negocjowanie. Negocjowanie polega na poszukiwaniu wzajemnego porozumienia na drodze dialogu pomiędzy partnerami<sup>4</sup>. Powyższe przykłady rozumienia negocjacji pokazują wyraźnie, że interesujące nas pojęcie z upływem czasu rozszerzyło zakres i obejmuje wiele obszarów komunikacji społecznej.

W taki sposób o negocjacjach pisze Pierre Casse: „Nieustannie uczestniczymy w negocjacjach. Negocjacje toczą się nieprzerwanie, najczęściej w postaci nieformalnej i łatwo umykającej uwagi. Dla przykładu, negocjuję wtedy, gdy: ·budzę się rano; ·rozmawiam z dziećmi; ·mam spotkanie z szefem; ·dyskutuję z przyjacielem; ·idę do restauracji”<sup>5</sup>.

Konsekwencją wspomnianego rozszerzenia zakresu pojęcia negocjacji jest fakt, iż zaczyna ono obejmować swoim znaczeniem całość procesu komunikacji. Jak pisze Mira Montana Czarnawska: „Całość procesu komunikacji zostaje sprowadzona do negocjowania. Różnorodność znaczeń, w jakich używa się dziś słowa »negocjacje«, jest zatem ogromna i rozciąga się od wąskiego, pierwotnego znaczenia tego terminu jako »prowadzenia w czyimś imieniu wielkich pertraktacji handlowych lub politycznych« poprzez bardzo szeroki kontekst rozumienia negocjacji (jako »ustalania wspólnego stanowiska, gdy występujemy w czyimś imieniu; targowania się o cenę; dyskusji z przyjacielem; dochodzenia do porozumienia w sytuacji odmienności potrzeb; dochodzenia do porozumienia w sytuacji zaistniałego konfliktu; podejmowania wspólnych decyzji; załatwiania swoich interesów w obliczu realnego czy domniemanego oporu partnera i w ogóle podejmowania decyzji w obliczu różnych argumentów«) aż po całość procesu komunikacyjnego”<sup>6</sup>.

Jednocześnie autorka stwierdza, iż powyższa sytuacja niesie w sobie dość istotne niebezpieczeństwo, polegające na rozmywaniu się w tak szerokim zasięgu semantycznym, istoty samego procesu. Współcześnie zastosowanie terminu negocjacje jest tak różne, a występujące w literaturze na interesujący nas temat jego rozumienie tak odmienne, że – jak pisze M. Montana Czarnawska: „nie mamy tu do czynienia z jedną nazwą (choć mamy do czynienia z jednym słowem, z jednym wyrazem) – lecz z wieloma nazwami w sensie logicznym. Słowo to występuje współcześnie jako swoistego rodzaju słowo homonimiczne”<sup>7</sup>. Dlatego też, aby móc precyzyjnie zdefiniować słowo negocjacje, należy przeanalizować je w każdym ze znaczących kontekstów z osobna.

<sup>4</sup> M.C. Aaron, *Zwycięskie negocjacje. Zdrowe zasady zwyciężania*, tłum. E. Krok, Gliwice 2008, s. 12.

<sup>5</sup> P. Casse, *Jak negocjować*, tłum. B. Malwina, Poznań 1996, s. 21.

<sup>6</sup> M. Montana Czarnawska, *op. cit.*, s. 17–18.

<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 19.

Kształt negocjacji zależy od siły (perswazji) stron. Znaczną energię ludzie poświęcają na postawienie na swoim. Ważnym elementem w negocjacjach jest uczenie się o drugiej stronie, ale i o nas samych także. Negocjacje powinny być oparte o cele, a nie o siłę. Procesem negocjacji sterują nasze głębokie emocje, które w sposób ukryty „grają”. Lubimy być aktywnie zaangażowani w proces negocjacji, mamy wtedy poczucie, że pozytywny efekt zależy od naszego wkładu w proces dochodzenia do porozumienia. W sposób prawie automatyczny przeciwstawiamy się sytuacjom podejmowania decyzji bez naszego udziału, w ważnych oczywiście dla nas sprawach.

Negocjacje w sprawach konkretnego sporu mają charakter negocjacji otwartych, ale bardzo często przybierają one formę negocjacji ukrytych.

Negocjacje ukryte uzależnione są od konwencji społecznych rządzących relacjami między stronami i polegają na wymianie wartości niematerialnych. Rzadko są przedmiotem dyskusji; to tak jakby strony dysponowały scenariuszem określającym ich postępowanie, stosunki i oczekiwania. Scenariusz ustala zasady interakcji, funkcji i status zaangażowanych osób. Proces wymiany wartości niematerialnych dotyczy wymiany informacji. Kategoria ta obejmuje doświadczenie i wiedzę. Jeśli informacje wymieniane są prawidłowo, podejmowane są też dobre decyzje odnoszące się do procesów kierowania i zarządzania. Informacja jest bezcenną wartością, pozwala bowiem na podejmowanie wielu decyzji usprawniających procesy i prowadzących do dobrych wyników (efektów) tych procesów. Drugą kategorią negocjacji wartości niematerialnych jest status społeczny: władza, odpowiedzialność i uznanie. Władza przejawia się w podejmowaniu decyzji i kontroli. Przesuwanie się władzy od całkowitej kontroli do płaszczyzny negocjacji niewątpliwie ułatwia rozwiązywanie problemów, których nie brak na wszystkich płaszczyznach życia społecznego. Ktoś, kto jest przyzwyczajony do całkowitej władzy, źle porusza się na polu negocjacji. Odpowiedzialność to reperkusje instytucjonalno-prawne. W podejmowaniu decyzji nieodłączny jest aspekt jakości realizowanych zadań. W niektórych obszarach życia społecznego odpowiedzialność jest niemierzalna, dlatego jest nią łatwo manipulować, równie często do ataku, jak i obrony.

Media często przedstawiają odbiorcom przypadki dramatów z wielu dziedzin życia (np. w służbie zdrowia, w szkolnictwie, opiece społecznej, w bezpieczeństwie publicznym itp.), a efekt uogólniania przenosi się na całą dziedzinę, nawet jeśli jest to jeden, ale „odpowiednio nagłośniony” błąd, a więc taki, który został obudowany opiniami i emocjami.

Z kolei uznanie oznacza uznanie kompetencji zawodowych i samorealizację w pracy. Nasze działania są albo akceptowane i są źródłem dużej satysfakcji, albo nie, i wtedy są źródłem silnego stresu. Taki skutek można osiągnąć metodą negocjacji „pełnoobrazowych”, które uwzględniają cały obraz sytuacji i wspólny cel; naszą wyobraźnię konieczną do wdrażania nowych opcji oraz naszą odwagę akcep-

towania porażek i sukcesów wprowadzanych innowacji. Jest to obraz pragmatyczny i tylko takie podejście może gwarantować pozytywne zmiany.

Aby negocjacje przyniosły porozumienie obu stron i spowodowały stworzenie nowej jakości w rozwiązywaniu problemu, dobrze jest przestrzegać pewnych sztywnych reguł postępowania.

Pierwszy etap ma charakter przygotowawczy. Etap drugi to dyskusja powiązana z nazwaniem interesów swoich i partnera. Kolejny etap obejmuje formułowanie problemów negocjacyjnych obejmujące: przygotowanie propozycji wstępnych oraz zarys porozumienia, a następnie jasne skonfrontowanie opozycyjnych interesów. Ta konfrontacja jest istotną sztuką negocjowania. Ostatni etap to poszukiwanie rozwiązań oraz zawarcie kontraktu końcowego.

Warunkiem udanych negocjacji jest: staranne przygotowanie się członków zespołu do rozmów i dobra współpraca między nimi na etapie przygotowywania i przeprowadzenia negocjacji; staranne przygotowanie negocjacji (miejsce i warunki przeprowadzenia rozmów, dostęp do informacji, możliwość porozumiewania się); odpowiednie umiejętności, doświadczenie i wyobrażenia negocjatorów; jasna prezentacja stanowisk i wyraźne ustosunkowanie się do propozycji strony przeciwnej; zgoda co do przedmiotu negocjacji; wzajemne zaufanie i ustanowienie czytelnych i uczciwych relacji pomiędzy stronami; obustronna chęć pójścia na kompromis; chęć wspólnego tworzenia nowych wartości. Istotną rolę w efektywnych negocjacjach odgrywa zespół negocjacyjny.

Negocjacje określa się jako komunikację perswazyjną wtedy, gdy nadawca chce przekazać odbiorcy, by postępował zgodnie z jego zamierzeniami. Perswazja może być zatem rozumiana jako namawianie do czegoś lub odradzanie czegoś – z przytoczeniem odpowiednich argumentów.

W komunikacji perswazyjnej wyróżnia się kolejno etapy: 1. nakłonienie do kontaktu – problem braku wiary w powodzenie, poczucie dostatecznej siły, lub jego brak; 2. zrozumienie przekazu – poziom językowy i mentalny; 3. dojście do „tak”, przekonanie się do racji drugiej strony i przekonanie jej do naszych pomysłów; 4. asertywność – umiejętność powiedzenia „nie”; 5. utrwalenie zgody, zapis, dodatkowe racje, znaczenie drobnych ustępstw, na tym etapie precyzja zapisu. W komunikacji perswazyjnej najważniejsze są cechy nadawcy: wiarygodność (kompetencje, obiektywizm), atrakcyjność (sympatia, jaką odczuwa odbiorca w stosunku do nadawcy, atrakcyjność przekazu, zainteresowanie sprawami innych, uśmiech, przyjazne zachowanie, umiejętność słuchania).

Pomiędzy komunikacją perswazyjną (perswazją) a manipulacją istnieje bardzo „cienka” granica. Zacierza się ona wtedy, gdy nadawca stosuje argumenty odwołujące się do emocji i korzyści osobistych, stosuje argumenty związane z presją czasu, udziela bezkompromisowych odpowiedzi zamykających drogę do porozumienia się, narzeka bez proponowania innych rozwiązań, buduje klimat napięcia, kontro-

luje innych, stosuje ukryte strategie, przejawia chłodną obojętność, okazuje wyższość, stosuje monolog, „zalewa” partnera potokiem słów itd.

Perswazja ma charakter komunikacji dwukierunkowej, może przybierać formę debaty, dyskusji i polemiki. Perswazję można odróżnić od manipulacji, stosując jako kryterium rodzaj argumentacji. Manipulacja opiera się na sile argumentacji, ma charakter komunikacji jednokierunkowej nastawionej na osiągnięcie celu za pomocą wszystkich dostępnych „chwytów” z działaniem na podświadomość włącznie. Cechy jednokierunkowej komunikacji, a więc i manipulacji posiada propaganda polegająca na przekonywaniu do określonego punktu widzenia, z użyciem wszystkich możliwych „chwytów”, przy czym najbardziej nośna jest tu określona ideologia (na przykład odwoływanie się do demokracji czy gospodarki wolnorynkowej).

W perswazji, jakże często stosowanej przez nauczycieli i pedagogów w wychowywaniu, nierzadko wykorzystuje się siłę argumentacji, odwołując się do nakazów, zakazów i jedynie słusznych racji. Takie cechy posiadają autorytarne i totalitarne systemy wychowawcze.

Negocjacje wykorzystywane są również w życiu społecznym jako pewnego rodzaju gra. Dotyczy to szczególnie sfery polityki oraz przekazu medialnego. W takich grach nie uwzględnia się ani relacji międzyludzkiej, ani kwestii wspólnego rozwiązywania problemu. Ważniejsze jest potraktowanie interesującego nas zjawiska jako gry, opartej na ustalonych zasadach, jak również wykorzystującej cały sztafaż trików manipulacyjnych. Istotą negocjacji staje się wtedy, jak najlepsze wykorzystanie wyżej wymienionych elementów w celu jak najbardziej efektywnego zmanipulowania przeciwnika. W przypadku takiego wykorzystania negocjacji nie ma miejsca ani na sentymenty, ani też na moralność. Opis negocjacji ogranicza się do całego szeregu zasad uznanych za naturalne elementy manipulacji negocjacyjnej. Klasyfikacji i opisu tych zasad dokonał Roger Dawson<sup>8</sup>. Należą do nich między innymi:

Zasada 1. Odrzucenie pierwszej oferty lub kontroferty. W przypadku tego typu negocjacji zasada uznawana jest za obowiązującą w każdym przypadku, nawet w sytuacji, gdy owa pierwsza propozycja kontrpartniera wydaje się dużo lepsza od spodziewanej przez nas. Wynika to przede wszystkim z faktu, iż z reguły pierwsza oferta jest gorsza od tej, którą konkurent może w rzeczywistości zaproponować. Poza tym szybka zgoda z reguły wywołuje zaniepokojenie drugiej strony i poszukiwanie podstępów w takiej reakcji.

Zasada 2. Żądanie więcej niż można się spodziewać. Wynika ona z faktu, iż w trakcie negocjacji obniżamy nasze żądania, nigdy ich nie podwyższając. Żądając dokładnie tyle, ile chcemy uzyskać, nie tylko nie dajemy sobie szansy manewru, ale nie dajemy jej również naszemu przeciwnikowi. Nie tworząc możliwości manewru, możemy sprowokować niewygodną sytuację patową. Wysokość pierwotnych

<sup>8</sup> Obszernie omawia te zasady M. Montana Czarnańska, *op. cit.*, s. 77–88.

wymagań pozwala na dokonanie w razie potrzeby wysokiego upustu. Pozwala na ich obniżenie i przekształcenie – to z kolei daje naszemu przeciwnikowi satysfakcję i poczucie wygranej, nie przynosząc uszczerbku naszym realnym interesom”.

Zasada 3. Okazywanie zaskoczenia wysokością złożonej oferty – przyczynia się najczęściej do ustępstw ze strony kontrpartnera. W przeciwnym przypadku wywołujemy w nim wrażenie, iż jesteśmy w stanie zgodzić się na znacznie wyższe wymagania.

Zasada 4. Stosowanie taktyki „imadła” („musi mi pan zaproponować lepszą ofertę”). Opiera się ona na stanowczym odrzuceniu pierwszej proponowanej przez kontrpartnera oferty z wyraźnym zaznaczeniem, iż wymagamy od niego bardziej kompetentnego przemyślenia sprawy. Takie postępowanie służy automatycznemu zmuszeniu partnera do ustępstw przy jednoczesnym braku konieczności precyzowania z naszej strony jakichkolwiek oczekiwań.

Zasada 5. Stosowanie taktyki „wyższej instancji”. Polega na wytworzeniu w partnerze przekonania, iż ostateczne decyzje podejmowane są na wyższym poziomie. W efekcie takiego działania zmuszamy go do zaprezentowania takiej oferty, która będzie atrakcyjna dla nas samych, ale też dla naszej „wyższej instancji”. Poza tym taka sytuacja powoduje, że w każdym momencie negocjacji możemy je przerwać lub też w ogóle zerwać, powołując się na konieczność konsultacji z osobami wyżej stojącymi.

Zasada 6. Stosowanie taktyki „dobry – zły”. Opiera się na wprowadzeniu do rozmów drugiej osoby (na przykład adwokata czy przełożonego), która jest wrogo nastawiona do kontrpartnera i dąży do eskalacji warunków. W konfrontacji jego poglądów i zachowania ze sposobem funkcjonowania pierwszego negocjatora, całość sytuacji działa na korzyść tego pierwszego negocjatora. Jego słowa, niejako brzmiące w opozycji do tegoż drugiego, wydawać się mogą bardziej przejrzyste i rozsądne.

Zasada 7. Stosowanie taktyki „niezdecydowanego sprzedawcy” i „niezdecydowanego nabywcy”. Jednym ze sposobów podbicia ceny negocjowanego towaru może być pierwsza z wymienionych taktyk. Polega ona na specyficznym prowadzeniu rozmowy z ewentualnym nabywcą w taki sposób, by ciągle podkreślać przywiązanie do tego właśnie towaru i niezdecydowania do jego sprzedaży. Z kolei taktyka „niezdecydowanego nabywcy” polega na nakłonieniu sprzedającego do ujawnienia wszystkich cech towaru, wyrażeniu wdzięczności za okazany wysiłek i poświęcony czas, a następnie zaoferowaniu (zrezygnowanemu) sprzedawcy najniższej ceny za towar (czy usługę).

Zasada 8. Brak propozycji dzielenia się różnicą po połowie stosuje się w sytuacji, gdy partner proponuje gratyfikację mniejszą niż oczekujemy. W takich przypadkach najlepszym rozwiązaniem wydaje się doprowadzenie do sytuacji podzielenia się ową różnicą po połowie. Trzeba to jednak uczynić w taki sposób, by

owa propozycja padła ze strony naszego partnera, by miał on poczucie wygranej i świadomość, że to my zgodziliśmy się na jego ofertę.

Zasada 9. Unikanie konfliktu na początku negocjacji. Sprawianie wrażenia, że jest się człowiekiem kompetentnym i godnym zaufania. Stanowi priorytet każdej negocjacji i opiera się na uczynieniu wszystkiego, co możliwe, by utrzymać na początku właściwą atmosferę rozmów.

Zasada 10. Odraczanie negocjacji w obliczu impasu, czyli w sytuacji, w której strony nie mogą w żaden możliwy sposób osiągnąć porozumienia, co może grozić przerwaniem rozmów. Inną możliwą sytuacją jest zaistnienie sytuacji patowej, „gdy obie strony wprawdzie nadal ze sobą rozmawiają, ale czują, że nie uda im się dojść do porozumienia”. Z kolei z zastojem mamy do czynienia wtedy, gdy brak jakiegokolwiek postępu w rozmowach wywołał w ich uczestnikach taki poziom frustracji, że nie widzą oni sensu ich kontynuacji. W trzech powyższych sytuacjach należy bezwzględnie precyzyjnie je zdiagnozować i mimo wszystko odroczyć negocjacje, gdyż w innym przypadku skonfliktuje to uczestników i zwiększy koszty negocjacji.

Zasada 11. Dbłość o równowagę: przysługa za przysługę, ustępstwo za ustępstwo. Podstawą pojęcia na ustępstwa na rzecz partnera w negocjacjach jest stanowcze żądanie natychmiast czegoś w zamian. Prośba o uzyskanie czegoś w zamian nie tylko podnosi wartość naszej przysługi, ale też powstrzymuje naszych kontrahentów od nieustannych żądań w tym względzie. Trzeba jednak pamiętać o dwóch istotnych regułach stosowania tejszy zasady. Pierwsza mówi jasno, że nie należy prosić o coś konkretnego partnera negocjacji. Druga z kolei przestrzega przed formułowaniem prośby w formie szantażu.

Zasada 12. Zmniejszanie wartości kolejnych ustępstw służy wywołaniu w partnerze wrażenia, iż w miarę rozwoju negocjacji uzyskał tyle, ile mógł zyskać.

Zasada 13. Wykorzystywanie presji czasu wynika z faktu, iż najwięcej decyzji i skłonności do uległości wykazują partnerzy negocjacji w ostatnich chwilach ich trwania. Dlatego też w niektórych przypadkach dobrym rozwiązaniem jest odwołanie przedstawienia pewnych spraw, aż do końcowych minut spotkania. Z kolei, chcąc uniknąć wykorzystania przez partnera tej zasady wobec nas, należałoby najistotniejsze sprawy omówić na samym początku rozmowy.

Powyższe reguły układają się w szereg strategii w negocjacjach, w których możemy wyróżnić trzy podstawowe etapy i związane z nimi trzy grupy reguł. Pierwsze z nich określa się regułami otwarcia i w ich skład wchodzi zaskoczenie przedstawianą pierwszą wysokością oferty i jej odrzucanie, przyjęcie postawy „niezdecydowanego sprzedawcy” lub „niezdecydowanego nabywcy”. Z kolei reguły rozwinięcia zawierają w sobie postulat zastosowania techniki „wyższej instancji”, malejący charakter naszych ustępstw, jak również dążenie do tego, by to partner zaproponował dzielenie się różnicą po połowie. Ostatnie – reguły zakończenia – wymagają zasto-

sowania taktyki „dobry – zły”, wykorzystania presji czasu, tworzenia odpowiedniej atmosfery sprzyjającej przyjęciu naszej oferty, jak również pozostawienia przeciwnika w przekonaniu o jego zwycięstwie.

Praktyka prowadzenia negocjacji doprowadziła do zdemaskowania chwytów i sztuczek manipulacyjnych uprawianych pod szyldem zasad negocjowania. Profesjonaliści w dziedzinie negocjowania ostrzegają: „większość tych »sztuczek« jest nieprzydatna, ponieważ: zapominamy, która ze sztuczek była właściwa w określonej sytuacji; stosujemy złe chwyt w określonej sytuacji; określona sytuacja nie została ujęta w programie negocjacji”. Wskazują jednak (ku przestrodze i „czujności” negocjujących) na tak zwane chwyt dominujące (np. wysunięcie maksymalnych żądań w momencie otwarcia negocjacji; spektakl negatywnych uczuć – taktyka cykliczna; powoływanie się na ograniczone kompetencje i zależności; sugestie dysponowania lepszą pozycją), chwyt kształtujące (technika „zły facet – dobry facet”; kwestie zastępcze; technika „sałami” – drobne ustępstwa; „rosyjski front” – sytuacja bez wyjścia, groźba, a w konsekwencji wybór „mniejszego zła”), chwyt zamykające: („teraz albo nigdy”, emocjonalne związanie drugiej strony z przyjętym uzgodnieniem).

Znajomość sztuczek manipulacyjnych pomaga je zignorować albo zastosować kontruderzenie. W celu zmanipulowania partnerów negocjacji stosowane są również „bardziej medialne” chwyt manipulacyjne (te są domeną naszych polityków, a doskonałym obszarem obserwacji są obrady Sejmu RP, programy publicystyczne, kampanie wyborcze itp.). Z punktu widzenia metod negocjacji traktowane są one jako błędy strategii postępowania oraz błędy komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Jednak w każdym przypadku społecznego przekazu, w którym podmiotom komunikacji społecznej brakuje kompetencji komunikacyjnych oraz profesjonalizmu w stosowaniu metod komunikacji społecznej błędy takie są popełniane, ale również świadomie wykorzystywane właśnie jako „chwyt manipulacyjne”. Dzieje się tak, gdy dążenie do celu (np. osiągnięcie sukcesu, stanowiska, „wygranie sprawy”) realizowane jest ponad czy poza wszelkimi wartościami, intencje są ukrywane bądź zamaskowane (stosowane są tzw. gry mimetyczne). I tak do błędów strategii postępowania (w negocjacjach) można zaliczyć: poddanie się presji czasu, brak realizmu przy określaniu stanowiska początkowego i końcowego, ujawnienie swojego „minimum”, brak ustaleń kolejności swoich celów, udzielanie bezkompromisowych odpowiedzi, narzekanie bez proponowania innych rozwiązań, zgadzanie się na każdy warunek osobno. Do błędów komunikacji werbalnej i niewerbalnej możemy zaliczyć: wyśmiewanie się, atakowanie, sarkazm, wtrącanie się; niebranie pod uwagę uczuć, postaw i emocji drugiej strony; monolog, zalewanie partnera potokiem słów; zachowania nieprzyjemne, wrogie, agresywne, zastraszające; budowanie klimatu napięcia, kontrolowania innych, ukryte strategie, chłodna obojętność, okazywanie wyższości.

Negocjowania trzeba się uczyć, ten sposób komunikowania się bowiem wydaje się szczególnie przydatny między innymi w rozwiązywaniu konfliktów, co w aktualnych uwarunkowaniach szeroko rozumianego procesu wychowania może być szczególnie przydatne. Kształtowanie kompetencji komunikacyjnych należy do priorytetowych w systemie edukacji, tak jak priorytetowe są podmiotowe relacje pomiędzy partnerami procesu komunikacji interpersonalnej i społecznej. Brak wiedzy i kompetencji komunikacyjnych naraża nas na szczególną podatność na manipulacje, co – pośrednio (poprzez media) i bezpośrednio poprzez realizację procesów edukacyjnych – zagraża rozwojowi osobowości i kształtowaniu postaw młodego pokolenia. Dowodzą tego już zrealizowane (nawet w niedalekiej przeszłości) szkoły przepełnione ideologią i indoktrynacją, ale także aktualnie kreowane, które pod szyldem humanizmu, czy ekologizmu przemycają ideologie i doktryny groźne zarówno dla jednostki, jak i rozwijającego się społeczeństwa.



*Halina Wantuła*

## Polityka w uniwersum manipulacji

Istota rozumna, żadna z nich nie powinna nigdy traktować ani sama siebie, ani nikogo innego tylko jako środek, lecz zawsze zarazem jako cel sam w sobie.

Immanuel Kant

### Streszczenie

Autorka artykułu analizuje wybrane wydarzenia, zjawiska polityczne – w perspektywie manipulacji. Jako podstawowe kryterium pozwalające wyróżnić z przestrzeni *wpływu społecznego manipulację* przyjmuje zasadę szacunku dla godności osoby, strony relacji. W manipulacji tej zasady się nie przestrzega. Autorka poddaje krytycznej analizie m.in. *sukces* burmistrza Nowego Jorku (1 stycznia 1994 do 31 grudnia 2001) i związane z jego osobą hasło zero tolerancji. Rozważa też, na przykładzie konkretnej postaci publicznej, rolę błazna w polityce. Zastanawia się również nad stosowaniem w polityce międzynarodowej humanistycznych metod oddziaływania bliskich pedagogice.

### Uwagi wstępne, refleksje

#### O pojęciu manipulacji

Właściwie podjęcie jakiegokolwiek tematu, bliższe przyjrzenie mu się, próba jego *topograficznego* określenia prowadzi do odkrycia ogromu zagadnień, problemów, dylematów powiązanych z nim czy z wyrażającym jego istotę, pojęciem i ostatecznie – do konstatacji Hegła i klasyków marksizmu o wszechzwiązku rzeczy i zjawisk. Człowiek czuje się zagubiony w tym przestworzu, musi więc dokonać wyboru, zdecydować się na uchwycenie jakiegoś punktu rozważań w oceanie możliwości, osadzić się na wysepce zainteresowań czy posiadanej wiedzy.

W ramach ogólnie sformułowanego problemu *Społeczno-wychowawcze konteksty manipulacji* zwróciłam się ostatecznie, po dłuższym dryfowaniu, w stronę polityki, skupiłam się na kilku względnie aktualnych zjawiskach, wydarzeniach politycz-

nych. Nim jednak zatrzymam się dłużej przy wybranej kwestii, kilka uwag, luźnych refleksji związanych z pojęciem manipulacji.

Gdy przyjrzeć się pojęciu „manipulacja” okazuje się, iż nie ma przestrzeni społecznej<sup>1</sup> ani czasu historycznego, w którym nie dałoby się odpowiadającego mu procesu odnotować. Zaczniemy jednak od uściślenia pojęcia manipulacji, tym samym uchylenia części mogących pojawić się nieporozumień.

Bardzo ważne wydaje się ustalenie relacji między wpływem społecznym a manipulacją. Wpływ społeczny, oddziaływanie społeczne jest (przyjmuję jako takie) pojęciem neutralnym, nadrzędnym w stosunku do manipulacji. Manipulacja jest pojęciem podrzędnym i oceniającym, zawiera nośnik negatywny<sup>2</sup>.

Oczywiście, można też, konsekwentnie, ze względu na określone kryteria, wyróżnić pozytywny wpływ społeczny.

Można by także mówić o manipulacji w sensie szerokim, wtedy byłoby to pojęcie tożsame z wpływem społecznym – neutralne, dopóki bliższa charakterystyka nie pozwoliłaby ocenić konkretnego desygnatu wartościująco. Manipulacja w sensie węższym oznaczałaby oddziaływanie oceniane, zgodnie z przyjętymi kryteriami, jako negatywne.

<sup>1</sup> Przyjrzyjmy się chociażby kilku tytułom odpowiedniej literatury: *Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić* (Tomasz Witkowski); *Psychomanipulacja w sektach* (Stephen Hassan); *Miłość, władza i manipulacja w bliskich związkach* (Eugenia Mandal); *Nie pozwól manipulować sobą w miłości* (Izabelle Nazare-Aga), *Wychowanie a manipulacja* (Alina Wróbel), *Manipulacje w postępowaniu karnym* (Ryszard Makarowski); *Manipulacja w języku* (Paweł Nowak, Piotr Krzyżanowski). O wpływie społecznym na postawy grup albo jednostek można mówić na przykład w kategoriach *podprogowych sugestii, prania mózgu, kampanii politycznej, reklam*.

<sup>2</sup> Podobne ujmowanie relacji między wpływem społecznym a manipulacją wydaje się powszechne.

Spotyka się też kategoryzacje manipulacji. Mirosław Karwat (*Sztuka manipulacji politycznej*, Toruń 2001), ujmuje początkowo manipulację jako „formę oddziaływania na ludzi”. Wyróżnia mikromanipulację oraz makromanipulację. Mikromanipulacji odpowiada psychotechnika czy psychomanipulacja – obejmuje stosunki interpersonalne o charakterze osobistym lub  *służbowym*, jednak w mikrowymiarze (zasady dobrego wychowania i uprzejmości, zachowania kokieteryjne, gesty i wypowiedzi kurtuazyjne, zaloty; zręczne podstępny pedagogiczne; psychomanipulacje w sektach i in.). Makromanipulacja to socjotechnika. Autor określa ją jako „zastosowanie podstępu w życiu publicznym”. Jako przykłady socjotechniki podaje: „marketing – reklama, show business, propaganda, sterowanie konsumpcją zbiorową, styk religii i polityki; sztuka wojenna itd.”

Jak widać, uszczegółowione wypowiedzi oraz przykłady podawane przez Mirosława Karwata, wskazują, iż w swym rozumieniu *manipulacji* wychodzi on poza ogólne neutralne określenie: „formy oddziaływania na ludzi; uwidaczniają się wyraźne konotacje negatywne (zręczne podstępny pedagogiczne; zastosowanie podstępu w życiu publicznym). Manipulacja jest wyróżnioną formą wpływu społecznego”.

Zwykło się oddziaływania na innych różnicować ze względu na intencje lub skutki, charakter relacji między stronami, a także środki oddziaływania. Za istotny czynnik różnicujący etycznie poszczególne oddziaływania uznać trzeba uszanowanie w drugim człowieku godności osoby. Ten wymóg przekłada się na wiele innych zasad, postaw, na przykład: zasada równego traktowania, niealienowania, nienaznaczania, w szczególności negatywnego, nietraktowania drugiego jako istoty nieumiejącej samodzielnie myśleć lub działać (w sytuacji sprawności tegoż drugiego). W powszechnej retoryce mówi się po prostu o podmiotowym traktowaniu jednostki czy grupy, w relacje z którą się wchodzi czy weszło. Zatem oddziaływanie społeczne, które postrzega drugą stronę jako autonomiczną jednostkę, miałoby wartość dodatnią, nie byłoby manipulacją (w sensie ścisłym, węższym).

Pozostałe wymienione kryteria różnicowania wpływu społecznego pozostają w ścisłym związku z tym podstawowym. Zasada szacunku dla osoby określa w pewnej mierze zarówno intencje, motywy, cele, skutki, jak i narzędzia działania; wyklucza więc na przykład przemoc, działania skryte czy egoistyczne zamierzenia<sup>3</sup>.

Kierowanie się zasadą szacunku dla godności osoby daje większą szansę osiągnięcia ważnych celów w interakcjach społecznych, tak w relacji nauczyciel – uczeń, wychowawca więzienny – skazany, lekarz – pacjent. Powstaje pytanie, czy ktoś, kto na poziomie intelektualnym – w świadomości skuteczności tej zasady, i tylko ze względu na tę skuteczność, przejmie się dyrektywą uszanowania osoby w drugim człowieku oraz implikacjami z niej wynikającymi (bez autentycznej ich akceptacji), manipuluje drugą stroną, a więc w gruncie rzeczy narusza jej godność? Uznałabym taką sytuację za analogiczną do hipokryzji i jej oceny przez filozofów,

---

<sup>3</sup> Środki manipulacji mają różną wartość, nie tylko etyczną, lecz także prakseologiczną. Można dzięki nim osiągnąć założony cel, jednak, jak w medycynie, jak medykamenty, mogą mieć skutki uboczne, niektóre szkodliwe, w stopniu niewielkim albo zagrażającym istnieniu. Możemy skłaniać do działań, równocześnie jednak szanując osobę, na przykład budząc jej zainteresowania, możemy też osiągać pożądane wyniki, jak dyscyplina w klasie, sięgając po środki budzące strach czy inaczej godzące w godność ucznia, studenta, słuchacza.

Nauczyciel powinien jednak, gotowa jestem uznać, mieć w arsenale środków również takie, których na co dzień nie stosuje – uznając je za poniżające zarówno jego, jak i ucznia. Może natomiast, a nawet powinien, sięgnąć po nie w sytuacjach szczególnych, ekstremalnych. Mógłby to być na przykład jakiś chwyt walki wschodniej. Nasunęła mi się ta myśl, gdy obejrzałam filmik nagrany przez uczniów w Rykach ukazujący nieprawdopodobne poniżanie nauczyciela – najwulgarniejszymi słowami i gestami. Nauczyciel próbował mimo to w sposób łagodny, jakby nie zauważając tego, co się dzieje, kontynuować lekcję: „może byś przeczytał” (film ten był emitowany 4.02.2009 w internecie). Gdyby takim chwytem (z *arsenału* dżudo na przykład) znokautował wtedy wulgarnego błazna, zyskałby uznanie całej klasy; siła jest dla nich prawdopodobnie jedną z większych wartości. Taki wyłom w taktyce pedagogicznej pozwoliłby zrozumieć, że łagodne traktowanie, będące podstawową metodą nauczyciela, nie wynika ze słabości, lecz z żywionych przekonań.

etyków: *hipokryzja to hołd, który występek składa cnocie*. Jeśli ktoś nie chce przyjąć jako prawdy tezy, iż godność osoby przysługuje każdemu człowiekowi bez względu na to, kim jest, jakie posiada cechy, jednak – w imię osiągnięcia określonych celów, wysłuchuje wynikających z niej wskazań, nakazów, to ze społecznego punktu widzenia przestają być istotne finezyjne rozróżnienia definicyjne. Postawiony tu problem ukazuje z jednej strony zwykłe trudności z definicyjnym ujęciem zjawisk, z drugiej zaś przypomina o niekompatybilności rzeczywistości – płynnej, dynamicznej, z ułomnym, statystycznym słownym jej odzwierciedleniem.

Zważywszy na tę prawdę, iż żadne teoretyczne porządkowanie rzeczywistości nie jest w stanie oddać jej płynności, dynamiki, bogactwa – nie wszystkie wydarzenia da się ująć, zaklasyfikować według prostych podziałów, *oddziaływanie społeczne* słuszniej by obrazować raczej jako linię ciągłą, na której znajdują się punkty czy odcinki, których nie da się jednoznacznie przypisać do którejś z wyróżnionych – oceniająco pozytywnej albo negatywnej kategorii. Niektórych przedsięwzięć, działań nie da się po prostu ocenić zdecydowanie jako będące albo niebędące manipulacją.

W niniejszych rozważaniach, uwagach, opisach zdarzeń, zjawisk, w szczególności tych bezpośrednio odnoszących się do sfery polityki i z nią związanych, mowa jest o wpływie społecznym zarówno w znaczeniu ogólnym – neutralnym, jak i oceniającym. Uwzględniam manipulację jako oddziaływanie na innego, na innych bez liczenia się z nimi, bez brania pod uwagę ich woli, potrzeb, ich systemu wartości, jednak także wpływ pozbawiony monoukierunkowania na korzyść własną i nielekceważący relacji podmiotowych, szanujący autonomiczność drugiej strony. Granice znaczeń tekst wydobywa, oczywiście z uwzględnieniem wysuniętych wyżej zastrzeżeń.

Warto jeszcze zwrócić uwagę na fakt, iż manipulacja występuje również na poziomie *meta*: manipulacją może być zarzucanie komuś manipulacji. Taki *zabieg* – świadomy, podjęty w celu szkodzenia, pozwoli, przynajmniej czasowo i w pewnych środowiskach, podważyć, nadwątlić czyjąś wiarygodność<sup>4</sup>, tak jak bezpodstawny zarzut nieuczciwości, jakiegokolwiek<sup>5</sup>.

Zarzut manipulacji, z wyjątkiem sytuacji gdy jest podstawny, funkcjonuje też jako mechanizm obronny – ma chronić przed przyjęciem zbyt bolesnej prawdy<sup>6</sup>.

<sup>4</sup> O Wielkiej Orkiestrze Świątecznej Pomocy: „najsukuteczniejsza manipulacja w historii dziejów Polski” w środowisku Radia Maryja.

<sup>5</sup> Jego odwrócenie, *przywroćcie twarzy*, kosztować może dużo wysiłku, trwać długo, czasem lata. Doświadczył tego były minister prywatyzacji Janusz Lewandowski uniewinniony z fikcyjnego zarzutu po 12 latach, doświadcza aktualnie profesor Jan Widacki.

<sup>6</sup> Wiadomość (23 stycznia 2009) o seksualnym wykorzystywaniu przez księży głuchoniemych dzieci, przebywających w kościelnym instytucie w Weronie (od lat 50. do roku 1984), podaną przez polskie media na podstawie doniesień włoskiego dziennika „La Stampa” oraz tygodnika „L’Espresso”, internautka skomentowała następująco: „te niby ofiary są zmanipulowane”.

## O resocjalizacji

Pragnę przy niniejszej okazji wspomnieć o celu kary pozbawienia wolności: resocjalizacji – procesie, w wyniku którego ma być przywrócony społeczeństwu człowiek, bo *stanie się odpowiedzialny, przyswoi sobie społecznie ważne wartości, szacunek dla prawa, dla norm prawnych*. Ideą resocjalizacji szczególnie przejęły się Stany Zjednoczone (koniec XIX w. i początek XX w.), powstały tam liczne programy resocjalizacyjne, wydano na ich realizację ogromne fundusze i niestety nie było oczekiwanych rezultatów, a wręcz wiele poważnych negatywnych, związanych z tą polityką karną, konsekwencji. Z tej lekcji kryminologowie, przedstawiciele nauk penitencjarnych, politycy wyciągnęli wnioski. Najpierw odżegnano się od celu resocjalizacji (przede wszystkim zaś od związanej z nim instytucji nieokreśloności wielkości kary pozbawienia wolności), ostatecznie jednak tylko pojęcie zniknęło czy rzadko się pojawia. Programów oddziaływania społecznego naprawdę nie porzucono, zaszła jednak istotna zmiana: nikomu nie narzuca się programu resocjalizacyjnego, to skazany decyduje o tym, czy chce w nim uczestniczyć, i wybiera sobie jego rodzaj. Mamy więc ideę uszanowania osoby, jej autonomiczności w procesie społecznego oddziaływania! Jest to warunek bezwzględnie konieczny dla osiągnięcia wspomnianego wyżej celu.

Otwarte pozostaje jednak pytanie: czy środowisko więzienne, jego istotne własności, nie sprawia, że jest to w zasadzie warunek niewystarczający?

## Erystyka – manipulowanie sferą myśli

W kulturze europejskiej za pierwszą formę manipulacji uznać trzeba erystykę – sztukę *zwodzenia umysłu*, zaś za wczesnych manipulatorów sofistów (Teofrast, Maximos). Erystyka to sztuka prowadzenia sporów, dyskusji, umiejętność takiego argumentowania, by dowieść słuszności głoszonego poglądu, bez względu na rodzaj argumentów, bez względu na ich rzetelność. Profesor Tadeusz Kotarbiński ujmuje erystykę, z jednej strony jako umiejętność argumentacji, z drugiej zaś jako *szczególny przypadek sztuki walczenia*<sup>7</sup>.

Do chwytów erystycznych chętnie sięgają politycy. Za najbardziej nieetyczny uznać można argument *ad personam* – nie krytykuje się poglądów, konkretnej tezy czy tez przedstawianych przez adwersarza, lecz jego samego, próbuje się dezawuować jego stanowisko przez przywołanie *kompromitujących* momentów, elementów jego życia<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> T. Kotarbiński, *Przedmowa*, [w:] A. Schopenhauer, *Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów*, Warszawa 1997.

<sup>8</sup> Z kampanii prezydenckiej w Polsce w 2005 r. niektórzy z nas pamiętają jeszcze „dziadka z Wehrmachtu”. Przykładów stosowania argumentów *ad personam* można by – z ostatniego okresu polskiego dyskursu politycznego wskazać więcej.

Innym często stosowanym sposobem podważania wiarygodności oponenta, jego twierdzeń, jest manipulowanie kwantyfikatorami, na przykład prezentowanie wypowiedzi o charakterze szczególnym (powiedzmy: *niektórzy politycy są skorumpowani*), jako zdania ogólnego (*Wszyscy politycy są skorumpowani*), co, oczywiście, zmienia jej wartość logiczną. W rozgrywce z przeciwnikiem chętnie sięga się też do *zabawy homonimicznej*, przedstawiając znaczenie użytego słowa ze znaczeniem jego homonimu.

Chronić przed manipulacjami logicznymi, erystycznymi można się podobnie, jak przed każdą inną manipulacją: przez wiedzę, poznanie stosowanych technik, w omawianym przypadku przez wgłębienie się w *sztukę prowadzenia sporów*.

Artur Schopenhauer, autor *Erystyki*, nie chciał, by traktować jego książeczkę jako rodzaj *elementarza czy przewodnika do stosowania oszukańczych* (Kotarbiński użyje określenia *szalbierczych*) *reguł w sporze, niezależnie od tego po której stronie jest słuszność, prawda*. Intencją jego było właśnie umożliwienie poznania różnych możliwych *wykrętnych forteli używanych w sporach przez ludzi nierzetelnych* – dla ochrony przed nimi, dla wyrobienia zdolności odpierania niesolidnej, zwodniczej czy złośliwej argumentacji. Schopenhauer ukazał nieuczciwe sposoby argumentacji, zarazem jednak podał sposoby uniknięcia logicznych pułapek<sup>9</sup>.

## Semantyka a manipulacja

Manipulacja możliwa jest także dzięki temu, że strony różne znaczenia przypisują poszczególnym słowom, zachowaniom, jednak tylko jedna strona świadoma jest różnicy znaczeń (druga nie jest albo nie chce być świadoma), i tę sytuację dla swych egoistycznych celów wykorzystuje<sup>10</sup>.

## Rzeczywistość największym manipulatorem

Jeśli manipulację ująć w tym rozumieniu szerokim, neutralnym – jako wpływ na ukierunkowanie działań człowieka, na podejmowane przez niego decyzje, to największym sztukmistrzem manipulacji jest sama rzeczywistość – wydarzenia, określone sytuacje społeczne, historyczne, geograficzne, przyrodnicze. Co prawda, nie ma tu w zasadzie świadomego oddziaływania, jeśli pominąć kwestię intencjonalnie ukształtowanych, choćby w dalekiej przeszłości, sytuacji, stosunków społecznych, ale jakże niezwykle silne, czasem dalekosiężne w swych skutkach, mogą być poszczególne wydarzenia! Nie ma też, wiadomo, jednego tylko skutku konkretnych

<sup>9</sup> A. Schopenhauer, *Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów*, Warszawa 1997; nowsze wyd.: Kraków 2007.

<sup>10</sup> Sądzę, iż dobrą ilustracją mogą być relacje (niektóre) między mężczyzną a kobietą, na przykład dla kobiety pewne zachowania mężczyzny są zwykle symbolem uczuć, zapowiedzią dalszych objawów emocjonalnego i trwałego zaangażowania, dla mężczyzny zaś, często, jedynie środkiem dla uczynienia sobie kobiety powolną.

oddziaływań dla wszystkich uczestników danego wydarzenia, zaistniałej sceny życiowej; jednostki, grupy społeczne różnie mogą reagować na podobną sytuację, stan rzeczy. Różnice wyznaczają inne, wcześniejsze lub współwystępujące zjawiska z różnych pól rzeczywistości czy to fizycznej, biologicznej, psychologicznej, czy społecznej. Są to truizmy, o których w zasadzie nie warto mówić, jednak warto mieć świadomość, że z oczywistymi prawdami jest jak z powietrzem – jest niezbędne, choć nie pamiętamy bez przerwy o tym, jaką stanowi wartość. Powtórzę więc: zadziwiający może być wpływ rzeczywistości ekonomicznej, przyrodniczej, biologicznej, fizjologicznej, przerasta często wszelkie wypracowane strategie, taktyki, skłania do podjęcia nieprzewidzianych, nieoczekiwanych decyzji, jednostkowych czy grupowych<sup>11</sup>.

## Manipulacja w polityce

### Sokrates a polityka

Od Sokratesa przejęłam niechęć do polityki, ale, jak on – bliski mi myśliciel, nie mogę od niej uciec, właśnie przez *oswojenie* jego wartości. Prawda w polityce! Już ta sytuacja, świadomość jej położenia, musiałaby odrzucać, zarazem jednak przymusza, by próbować ją ujawnić, odkrywać. Komu Prawda wartością bliską, nie powinien zostawiać jej, dla dowolnego interesownego prezentowania, w rękach *miłujących władzę* (przyjmuję, iż nie wszyscy dzierżący władzę przede wszystkim ją samą miłują). Paradoksalnie, dla etyków świat polityki może być po prostu pociągający, jest w tym może jakiś rys masochistyczny!? Nie, nie będę dalej snuć tego rodzaju rozważań, chcę tylko ukazać parę ujęć z politycznej sceny, pewne sposoby wpływania na postrzeganie, myślenie i działanie obywateli, zmieniania wizerunku rzeczywistości. Przywołam pewne wydarzenia, opinie, decyzje, a także twierdzenia, uznane jako oczywiste w niektórych przynajmniej środowiskach.

### Manipulacje tworzą mity. Hasło *zero tolerancji*

Zacznę od przypomnienia głośnej przed stosunkowo niewiele laty sprawy burmistrza Nowego Jorku Rudolpho Giulianiego (od 1 stycznia 1994 do 31 grudnia 2001) oraz związanego z jego osobą i działalnością hasła *zero tolerancji*.

---

<sup>11</sup> Aktualnie w polskiej rzeczywistości społeczno-ekonomicznej zaskoczeniem może być postawa niektórych związków zawodowych, załóg wielu zakładów pracy: godzą się na znaczne cięcie płac, byle w związku z koniecznością zwolnień wywołanej kryzysem, zachować pracę. Przykładem takim może być Huta Stalowa Wola w Stalowej Woli. „Mogliśmy stanąć okoniem, powiedzieć, że kryzys nic nas nie obchodzi, że na oszczędności się nie zgaszamy, że strajkujemy. Ale czy to jest wyjście?” (za: „Gazeta Wyborcza” z 20.01.2009).

W potocznym, powszechnym rozumieniu, a także w retoryce polityków, hasło to przekłada się na równanie: surowość w postępowaniu daje pozytywne efekty, gwarantuje bezpieczeństwo. Potwierdzeniem takiego przekonania miałby być właśnie sukces Giulianiego.

Od początku kadencji Giuliani rozpoczął kampanię *zero tolerancji* – surowe kary za najdrobniejsze naruszenie porządku publicznego, kryminalizowanie zachowań dotąd nieuznawanych za przestępne. Działania Giulianiego skierowane były między innymi przeciw gapowiczom, malującym graffiti i drobnym handlarzom usiłującym prowadzić sprzedaż w wagonach metra. Giuliani uzasadniał różne przedsięwzięcia własne, policji, teorią „zbitej szyby” – „nieporządek na ulicy rodzi przyzwolenie na kolejne przestępstwa, natomiast surowa reakcja na drobne wykroczenia tworzy atmosferę ładu i poczucia bezpieczeństwa”<sup>12</sup>.

Powszechnie uważa się (uważało), iż burmistrzowi Nowego Jorku Giulianiemu udało się w stosunkowo niedługim czasie zaprowadzić porządek w mieście, uczynić je względnie bezpiecznym<sup>13</sup>. Za jego rządów w mieście odnotowano znaczny spadek przestępczości.

Przypatrzmy się jednak ocenie socjologów, badaczy tzw. *eksperymentu nowojorskiego*. W ich wypowiedziach odnajdziemy też odniesienia do znanych technik manipulacyjnych.

Najogólniejsze uwagi odnoszące się do sukcesu nowojorskiego burmistrza można ująć następująco: 1) sukces nie był tak wielkim, jak głoszono, ani całkowicie sukcesem Giulianiego, 2) działalność Giulianiego nie sprowadzała się jedynie do surowego reagowania na najdrobniejsze wykroczenia przeciwko porządkowi publicznemu.

W zarysowanym przez administrację Giulianiego programie podkreślano też znaczenie *jakości życia* dla sprawy bezpieczeństwa, i w tym kierunku również szły pewne konkretne działania. Dokonano także zmian w policji, nastąpiło m.in. przesunięcie odpowiedzialności na wszystkie szczeble hierarchii. Pojawiły się jednak publiczne głosy sprzeciwu wobec uznania rządów Giulianiego sukcesem. Sprze-

<sup>12</sup> Autorem teorii „zbitej szyby” był James Wilson. Z jej wartości drwi amerykański socjolog prof. Loic Wacquant: „Wymyślił to skrajnie konserwatywny ideolog James Wilson, spisał na kilku stronach, a potem uznano to za teorię naukową. Wolne żarty! Ta teoria nie znajduje potwierdzenia w badaniach. Zabawne, że gdy w Nowym Jorku przystąpiono do polityki »zero tolerancji«, w ogóle nie znano teorii »zbitej szyby«. Nękanie żebraków przez policję początkowo ukrywano – i nagle pojawiła się teoria »zbitej szyby«. To pozwoliło wytłumaczyć wyborcom bezwzględność policji” (Z wywiadu Artura Domosławskiego, „Gazeta Wyborcza” z 18.11.2006 r.).

<sup>13</sup> Ta powszechność różnie się rozkłada w różnych krajach i w różnych strefach społecznych. Jednak na ogół dziś, po latach, inaczej już ocenia się znaczenie „nowojorskiego eksperymentu”. Niemniej jednak ducha „zero tolerancji” w groźnym, niebezpiecznym wydaniu zawsze można ożywić. Doświadczaliśmy tego w Polsce za niedawnych rządów PIS (2005–2007).



ciw wyraziły m.in. również dyskryminowane grupy mniejszościowe, które polityka burmistrza Nowego Jorku dotknęła<sup>14</sup>.

Warto jeszcze wspomnieć o pewnych zjawiskach, które, wydaje się, nie pozostają bez związku z *sukcesem* Giulianiego. Najpierw krótko o danych statystycznych. Od wielu już lat ostro krytykowane są, na podstawie licznie przeprowadzonych badań, statystyki kryminalne. Wykazano, że statystyczne dane, również dane policji, mogą być poważnie manipulowane, także odnośnie do wielkości popełnionych zabójstw. Policja i prokurator mogą zaniżyć, podobnie jak mogą zawyżyć, liczbę skarg wniesionych przeciw podejrzanym. Włamanie można uznać za naruszenie prywatnego terytorium, poważne naruszenie nietykalności osobistej za zwykłe pobicie, a zabójstwo zakwalifikować jako śmierć w wypadku, jako uszkodzenie ciała ze skutkiem śmiertelnym, jako samobójstwo.

Otóż wykazano, iż w latach, kiedy Giuliani zyskał uznanie za obniżenie stopy zabójstw w Nowym Jorku, przypadki śmierci kwalifikowane przez policję jako samobójstwa wzrosły tam o 40%, podczas gdy w tym samym czasie sprawozdania policji wykazywały spadek zabójstw.

I jeszcze inna ciekawostka z Nowego Jorku. Szef policji stwierdził publicznie, iż jeśli nowo powołanemu komendantowi okręgu nie uda się w ciągu 5 tygodni obniżyć liczby przestępstw, zostaje odwołany<sup>15</sup>. Przypomina to realia z okresu istnienia Związku Radzieckiego.

Sukces Giulianiego tłumaczy też teorie *displacement problem*. Głoszą one m.in., iż surowe kary za określone przestępstwo mogą spowodować przeniesienie się skupisk przestępczych w nowe miejsca<sup>16</sup>. Jednak można też bezpośrednio, nakazem administracyjnym, przesunąć problem na miejsce mniej widoczne. Taki manewr wykonał po 1997 r. (ponowna elekcja) Giuliani: zmusił właścicieli sklepów pornograficznych do wyprowadzenia się do wyznaczonych stref z dala od centrum miasta.

Według oficjalnych danych spadek przestępczości zaczął się 3 lata przed objęciem rządów przez Giulianiego. Spadek zachowań przestępczych odnotowano też w miastach, w których prowadzono politykę odwrotną do *zero tolerancji*.

Zdaniem profesora socjologii w kalifornijskim Berkeley, nazwiskiem Loïc Wacquant, złożyło się na to wiele czynników: w latach 90. boom gospodarczy i spadek

<sup>14</sup> Podaję na podstawie materiałów z konferencji brytyjskich kryminologów (Liverpool, 13–16 lipca 1999) zawartych w: *Criminology towards the Millenium*, Liverpool, John Moore's University, Centre for Criminal Justice.

<sup>15</sup> Podaję za: Hall Pepinsky, *Shame and Punishment, Democracy and Anger*, "Red Feather Journal of Postmodern Criminology" 2000, Vol. 6, 15 May).

<sup>16</sup> Przykładem funkcjonowania teorii *displacement problem* może być pewien naturalny eksperyment i jego efekty (odnotowane między innymi na terenie Krakowa). Wprowadzenie restrykcyjnego prawa o narkotykach w Polsce sprawiło, że grupy narkomanów, które zbierały się w miejscach znanych pracownikom opieki społecznej (docierali do nich między innymi, dostarczając czystych strzykawek jednorazowego użytku), przenieśli się w nieznanne.

bezrobocia; zmniejszyła się populacja w wieku 16–25, czyli kategoria osób najbardziej skłonna do przekraczania norm społecznych (dotyczy to w szczególności mężczyzn); podział rynku narkotyków między wielkie gangi (wcześniej brutalna walka między nimi).

„Zero tolerancji» to strategia kryminalizowania problemów społecznych, radzenia sobie z biedą i buntami w gettach zamieszkałych przez Afroamerykanów – mówi Loïc Wacquant. – Giuliani i jego współpracownicy zreklamowali swą politykę i uwiedli część opinii publicznej. To prawda, Giuliani zreformował policję. Kosztem wydatków socjalnych w ciągu dekady liczbę policjantów zwiększono o połowę, wprowadzono nowe techniki działania i premie dla policjantów za wyniki. Spadek przestępczości to największy mit, jaki wymyślono w obronie »zero tolerancji«! Żadne badania nie dowodzą, że spadek przestępczości był wynikiem represyjnych działań policji»<sup>17</sup> (podkreślenie: H.W.).

Przypadek burmistrza Giulianiego można by zakończyć następującą uwagą: manipulując świadomością społeczną, tworzy się mity, następnie te mity z kolei służą innym jako środek, narzędzie manipulacji. Tak wykorzystywane było hasło *zero tolerancji* w czasie, gdy ministrem sprawiedliwości w Polsce był Zbigniew Ziobro. Służyło różnym celom, przede wszystkim zaś tworzeniu wizerunku własnego na zapotrzebowanie szerokiego ogółu. Hasło *zero tolerancji* dawało możliwość wprowadzenia oczekiwanych przez ten ogół surowych kar, a także nowych instytucji karnych, jak sądy 24-godzinne.

Hasło *zero tolerancji* można by, przy określonym jego rozumieniu, uznać za zasadę godną stosowania. Miałaby jednak nieco inny sens niż ten kojarzony, nie w pełni zasadnie zresztą, z *eksperymentem nowojorskim*. *Zero tolerancji* nie oznaczałoby żądania surowych kar, ale reagowanie na wszelkie naruszanie norm, nie tylko prawnych, w takiej formie, która uświadomi sprawcy niewłaściwość czy zło postępowania, a nie doprowadzi zarazem do *recydywy* (wynika czasem z buntu przeciw karze lub immanentna jest karze, jak w przypadku kary pozbawienia wolności).

*Zasadę zero tolerancji* warto by odnieść do pewnych cech, postaw osób uprawnionych do decydowania o losach innych, cech takich jak brak kompetencji, obojętność, *niechciejstwo* czy zatracanie wizji dobra ogółu lub praw jednostki – przez zdominowanie pragnieniem zyskania poklasku, głosów wyborców.

<sup>17</sup> Z wywiadu Artura Domosławskiego z prof. Loïc Wacquanta: *Zero tolerancji dla ubogich*, z dnia 18.11.2006 („Gazeta Wyborcza”).

Oto jeszcze kilka dalszych wypowiedzi prof. Loïc Wacquanta: „Kolejny czynnik – to nowa imigracja z Ameryki Łacińskiej i Europy Wschodniej, która zadaje kłam stereotypom głoszącym, że imigranci przynoszą przestępczość. Przeciwnie – nadają impuls gospodarce, co zmniejsza przestępczość. Znaczącą część imigracji lat 90. stanowiły kobiety, które wnosiły do biednych dzielnic kulturę pracy i przedsiębiorczość. W oficjalnym dyskursie przemilcza się wysiłek wspólnot w gettach i biednych dzielnicach. Przemilcza się rolę kampanii społecznych na rzecz tego, by trzymać młodych z dala od wojen gangów narkotykowych”.

### Taktyka *displacement*

Wspominałam już o wykorzystaniu teorii *displacement problem* jako środka manipulacji przez burmistrza Giulianiego dla wzmocnienia wizerunku własnego, jako człowieka radzącego sobie z przestępczością, potrafiącego zapewnić mieszkańcom Nowego Jorku bezpieczeństwo.

W okresie ostatnich lat (jako wyznacznik czasowy można by uznać 11 września 2001 – atak na WTC) obserwuje się szczególne stosowanie przez polityków taktyki *displacement* (w sensie przemieszczeń w przestrzeni geograficznej). Sięga się do niej, by obejść uciążliwe prawo, a zarazem zachować pozory jego przestrzegania; w istocie znów kreowanie pozytywnego wizerunku. Mam na myśli wywożenie terrorystów do krajów, gdzie dozwolone jest stosowanie tortur, ewentualnie także do krajów zakazujących je, lecz wtedy z zachowaniem możliwie pełnej tajemnicy odnośnie do ich pobytu w danym kraju. Pamiętamy oskarżenia kierowane również w stronę Polski: „są bazy CIA, w których przetrzymuje się terrorystów”.

Pod koniec ubiegłego roku według doniesień „Dziennika” (serwis dziennik.pl z 3 listopada 2008) w Polsce ruszyły prace nad prawem antyterrorystycznym. Ma to być surowe prawo mające, w przekonaniu opracowujących je ekspertów, ułatwić walkę z terrorystami. Przewiduje się m.in. zatrzymywanie podejrzanych nawet na 96 godzin, swobodną ich inwigilację. Nie zakłada się, co prawda, przyzwolenia na stosowanie tortur podczas przesłuchań, jednak część ekspertów jest zdania, że ich stosowanie może być konieczne<sup>18</sup>, zatem „prawdopodobnie prawo umożliwi przekazywanie podejrzanych do państw takich, jak na przykład Egipt, gdzie tortury przy przesłuchaniach mogą być stosowane” – podaje „Dziennik”.

### Pedagogia a polityka

Jeśli traktować człowieka tak, jakby był tym, kim powinien i mógłby być, stanie się nim.

J.W. Goethe

Obserwując niektóre wydarzenia w świecie polityki, można by sformułować tezę, iż politycy częściej, w szczególności w sprawach międzynarodowych, próbują sięgać do środków „miękkich”, stosować metody oddziaływania, które mobilizują do sprostania wyrażonym oczekiwaniom – poprzez zawierzenie, usytuowanie w roli, która stawia określone wymogi. Jak w pedagogice, jak w szkole, gdy uczniowi,

<sup>18</sup> „Załóżmy, że Agencja Bezpieczeństwa Wewnętrznego łapie jednego członka szajki, która przygotowuje zamach w Polsce. On odmawia współpracy, śledztwo staje w miejscu, a bomba tyka – mówi »Dziennikowi« dr. Krzysztof Liedel z Collegium Civitas, a jeden z policjantów dodaje, że wówczas: »podejrzani trafiają np. do Egiptu. Tam już, zgodnie z miejscowym prawem, mogą być poddawani torturom«”.

nawet wbrew wszelkim dotychczasowym jego postawom, osiągnięciom czy raczej ich brakowi, okaże się wiare, że *potrafi, że jest zdolny, że dokona*, tak można, na przykład, krajom naruszającym prawa człowieka powierzyć honorowe zadania z definicji przysługujące państwom szanującym te prawa – w nadziei, że usytuowanie w takiej roli może kondycjonować je do spełniania określonych oczekiwań.

Tak można postrzegać decyzję o przyznaniu przez Międzynarodowy Komitet Olimpijski (IOC) organizacji igrzysk olimpijskich w 2008 r. Chinom. Tak zresztą, w związku z licznymi głosami sprzeciwu, próbowano m.in. tę decyzję tłumaczyć. Wartości, które propaguje ruch olimpijski, o których mówi Karta Olimpijska, to także zakaz „każdej formy dyskryminacji w stosunku do kraju lub osoby ze względu na rasę, wyznanie religijne, poglądy polityczne, płeć lub jakiegokolwiek innego względu” (zapis obowiązujący od 1 września 2004 r.).

Bezpośrednich efektów, w tym najbardziej oczekiwanego – jak zmiana polityki Chin w stosunku do Tybetu, do Tybetańczyków – nie było. Nie można jednak wykluczyć, że jakieś pozytywne ziarno zostało zasiane, że coś się będzie zmieniać, również dzięki olimpijskiemu wydarzeniu, w pożądanym kierunku.

Inna jednak sprawa, czy głoszenie takich motywacji, intencji podjętej przez Międzynarodowy Komitet Olimpijski decyzji, nie jest w istocie racjonalizacją skrywającą pobudki czy interesy mniej godne ogólnego uznania (na przykład zabezpieczenie korzyści polityczno-ekonomicznych pewnej grupie państw). Trzeba by wtedy mówić raczej o manipulacji świadomością społeczeństwa.

Podobnie, jako zastosowanie pedagogicznego wpływu, potraktować można by propozycję prezydenta Francji Sarkozy'ego (2008), by Konferencja szczytu NATO odbyła się w Rosji (2009)<sup>19</sup>.

Oddziaływanie wychowawcze, poza oficjalnie ogłoszonym uzasadnieniem, przypisał Lech Wałęsa swojej decyzji przyznania prywatnej nagrody Królowi Arabii Saudyjskiej Abdullahowi Bin Abdulazizowi Al Saudowi. Oficjalne uzasadnienie brzmiało: „w uznaniu osobistych zasług na rzecz dialogu międzyreligijnego, promocji tolerancji i wzajemnego zrozumienia kultur i cywilizacji, a także pokoju i współpracy międzynarodowej oraz szeroko zakrojonej działalności dobroczynnej”.

Ta nominacja wzbudziła zdziwienie i krytykę, również osobistych gości byłego prezydenta na uroczystości 25. rocznicy przyznania mu pokojowej Nagrody Nobla (6 grudnia 2008). Była wśród nich Shirin Ebadi – irańska prawniczka broniąca praw człowieka, laureatka pokojowej Nagrody Nobla w 2003 r.<sup>20</sup> „Tam nie ma

<sup>19</sup> Ostatecznie jednak szczyt sojuszu (3 i 4 kwietnia 2009) wyznaczony został w Strasburgu i w Kehl na granicy Francji i Niemiec.

<sup>20</sup> Shirin Ebadi Nagrodę Nobla otrzymała (w 2003 r.) za wysiłki na rzecz demokracji, poszanowania praw człowieka, szczególnie kobiet i dzieci. Wspólnie z kilkoma innymi adwokatami zorganizowała Centrum Obrońców Praw Człowieka. Centrum oprócz obrony praw człowieka, zajmuje się także pomocą mniejszościom i dysydentom. Z doniesień prasowych

nawet parlamentu” – zaakcentowała niemożność zrozumienia tej decyzji. „To było prowokujące, trzeba było zachęcić” – bronił się jubilat.

Arabia Saudyjska znajduje się od lat pod ostrzałem krytyki postępowych krajów, obrońców praw człowieka; długa jest lista naruszeń tych praw. Można zasadnie sformułować również zarzut braku nawet wewnętrznego pokoju<sup>21</sup>. Słowa Lecha Wałęsy najwyraźniej stanowiły racjonalizację podjętej przez niego decyzji.

Ale oto kilka miesięcy po uroczystym przekazaniu nagrody media donoszą: „Król Abdullah zmienia Arabię Saudyjską”<sup>22</sup>. Król podejmuje decyzje od dawna przez Saudyjczyków oczekiwane (wielkie nadzieje wiązano z jego wstąpieniem na tron latem 2005 r.). Za najważniejsze uznać można zwolnienie ze stanowisk dwóch prominentnych postaci dokuczliwego dla obywateli porządku. Jedną z nich był szef znienawidzonej Muttawy – policji religijnej patrolującej ulice miast strzegącej obyczajności stroju, zachowań, niejednokrotnie okrutnie nadużywającej władzy<sup>23</sup>. Zwolniony został też najwyższy rangą sędzia, autor fatwy zezwalającej na bezkarne zabicie właścicieli telewizji satelitarnych, którzy mimo wcześniejszego upomnienia zezwalają na emisję „niemoralnych” programów. Szczególnym wydarzeniem w Arabii Saudyjskiej jest mianowanie kobiety wiceministrem edukacji do spraw kobiet. Król zapowiada dalsze zmiany, w tym odnoszące się do składu wpływowej

---

z grudnia 2008: Irańskie służby porządkowe zamknęły w Teheranie biura organizacji Centrum.

<sup>21</sup> Oto kilka rysów, instytucji, zjawisk związanych z królestwem Arabii Saudyjskiej. Zaczynijmy od ważnej daty po zakończeniu II wojny światowej. 10 grudnia 1948 r. w Paryżu przyjęto na Zgromadzeniu Ogólnym ONZ bez głosu sprzeciwu Powszechną Deklarację Praw Człowieka, jednak państwa komunistyczne, Arabia Saudyjska i RPA wstrzymały się od głosu. W Arabii Saudyjskiej, podobnie jak w Afganistanie, Iranie, Sudanie i Jemenie homoseksualizm jest karany śmiercią.

Religią obowiązującą jest wahabizm – najbardziej radykalny nurt islamu, nietolerujący innych wyznań.

Czystości obyczajowej, moralnej, religijnej strzeże policja religijna (Muttawa) – wszechwładna i znienawidzona przez samych Saudyjczyków. Szef Najwyższej Rady Sądowniczej Arabii Saudyjskiej wydał we wrześniu 2008 fatwę, która upoważnia do zabicia wszystkich właścicieli kanałów telewizyjnych – „recydywistów”, którzy mimo upomnień zezwalają na emisję „niemoralnych” programów.

Dane odnoszące się do kwestii praw człowieka w Arabii Saudyjskiej, a także ich interpretacje, znaleźć można na przykład w książce *Transnational & Comparative Criminology*, red. J. Sheptycki, A. Wardak, GlassHouse Press, GB 2006, rozdz. 4: *Crime and Social Control in Audi Arabia*, s. 91–109.

<sup>22</sup> Pisała tak na przykład M. Kazimierczyk: „Gazeta Wyborcza” z 16.02.2009.

<sup>23</sup> „W 2002 r. policjanci pozwolili zginąć w płonącej szkole kilkunastu dziewczynkom, bo nie były wystarczająco zakryte, żeby pokazać się na zewnątrz”, „Gazeta Wyborcza” z 16.02.2009.

instytucji najważniejszych w kraju duchownych: zastąpić radykałów ludźmi umiarkowanymi.

Wydaje się bardzo prawdopodobne, że sama nagroda Lecha Wałęsy, jak i medialny szum, który wokół tego powstał, mogły współprzyczynić się wraz z innymi czynnikami czy stać się istotnym impulsem do zaktywizowania sił, do obudzenia uspiętego w *imperatorze* reformatora. Jest to heurystyczna hipoteza, budząca nadzieję na pożądaną, z punktu widzenia wartości humanistycznych, zmianę świata, tworzenia, zwiększania enklaw praworządności, bez przemocy.

Oddziaływanie, które zakłada pozytywne możliwości w drugim człowieku, w innej grupie, w innej społeczności – jest wyrazem uznania godności drugiej strony, nie jest zatem manipulacją, w jej ścisłym wąskim rozumieniu. Jeśli takie sygnały płyną od strony polityków, to budzi to optymizm i nadzieję. Polityka nie musi być *machiavelistyczna*.

### Zmiana polityki dzięki pożądanym nagrodom

Na politykę państw w różnych jej przestrzeniach, również karnej, wpływać można przez stosowanie nagród – pożądaných stanów rzeczy. Atrakcyjność nagrody może skłonić do wielu ustępstw, do przyjęcia sytuacji, których się dotąd nie akceptowało, co do których sensowności nadal nie ma się pełnego przekonania.

Pragnienie przystąpienia do Unii Europejskiej sprawiło, że przywódcy państw, mimo iż niektórzy z nich to zadeklarowani zwolennicy kary śmierci, zdecydowali się na przyjęcie warunku konstytucyjnego zapisu o zniesieniu tej kary<sup>24</sup>.

Spełnienie tego wymogu akcesyjnego przez państwa, które przez dziesiątki lat żyły w systemach zniewalających, z dała od jakichkolwiek demokratycznych debat, więc niedojrzałe do rozumienia i akceptacji mechanizmów demokracji, a także związanych z nią wartości, w tym praw i wolności człowieka, daje o sobie znać czy to w wypowiedziach niektórych prominentnych polityków<sup>25</sup>, czy w wyrażanej

<sup>24</sup> Wymóg ten wiązał się też z koniecznością ratyfikowania odpowiednich międzynarodowych aktów prawnych, na przykład Protokołu nr 6 do Konwencji o Ochronie Praw Człowieka i Podstawowych Wolności (z dnia 28 kwietnia 1983 roku). Artykuł 1. mówi: Znosi się karę śmierci. Nikt nie może być skazany na taką karę ani nie może nastąpić jej wykonanie. Jednak artykuł 2. dopuszcza wyjątek: Państwo może przewidzieć w swoich ustawach karę śmierci za czyny popełnione podczas wojny lub w okresie bezpośredniego zagrożenia wojną. Bezwzględny zakaz kary śmierci zawiera Protokół 13 Konwencji o Ochronie Praw Człowieka i Podstawowych Wolności: Protokół 13. Polska go dotąd nie ratyfikowała.

<sup>25</sup> „Kraje, które zniosły karę śmierci, dają przestępcy niewyobrażalną przewagę nad ofiarą, przewagę życia nad śmiercią” – mówił w lipcu 2006 r. Jarosław Kaczyński. Zaś partner koalicyjny jego partii – Liga Polskich Rodzin chciała zmienić kodeks karny, by winni pedofilii i morderstwa karani byli śmiercią.

w sondażach tęsknocie znacznej części społeczeństwa za przywróceniem przeszłego stanu rzeczy<sup>26</sup>. Oznacza zarazem stan długotrwałych zgrzytów, dysharmonii. Przewyciężenie tej sytuacji wymaga podjęcia czy kontynuacji trudu racjonalnej przemiany świadomości – proces, który nie dokonał się przed przyjęciem formalnych warunków<sup>27</sup>.

Nasuwa się refleksja: stosowanie tej metody wpływu wymaga zawsze: czy to sfera pedagogiki czy polityki, głębokiego przemyślenia skutków, wyobraźni co do mogących nastąpić zmian; rezultat może bowiem nie satysfakcjonować (w każdym razie nie w pełni) żadnej ze stron. Sądzić można, że aktualna ostrożność co do dalszego poszerzania Unii Europejskiej może mieć jako jedno ze swych źródeł doświadczenie symbolizowane datą 1 maja 2004.

Stosowanie nagród w polityce międzynarodowej, tak jak i w relacjach między jednostkami, grupami (innymi niż naród) czy jednostką a grupą, podlegać może ocenie moralnej, różnej – w zależności od tego, czy postrzegane jako wpływ społeczny, czy manipulacja, w zależności od walorów moralnych samego nagradzającego, jego intencji, motywów i sposobu traktowania podmiotu nagradzanego.

W zasadzie jednak, w perspektywie wartości humanistycznych, trzeba tę metodę ocenić pozytywnie, wszak zastępuje kary – na ogół mało skuteczne a przynoszące cierpienie, z reguły zwykłym obywatelom.

### Polityczna poprawność – polityczna automanipulacja

Ideologia to potężny czynnik manipulacyjny – oczywistości tej wielu osobiście, bezpośrednio lub pośrednio, doświadczyło, doświadcza. Nie zamierzam istotnie pełniej zajmować się tym tematem, rozwijać go, zgłębiać, wchodzić w historię czy dokonywać analizy doktryn ekonomicznych, politycznych, chcę jedynie rozważyć kilka aktualnych sytuacji związanych z pewnymi ideami, ideologiami. Może przywołać teorię, która wyjaśnia, jak piękne, szlachetne idee zmieniają się w monstrum ideologiczne, które zniewala zarówno jej orędowników, jak i tych, którym się dana

---

<sup>26</sup> Pod koniec XX wieku w Europie Wschodniej 60% obywateli opowiadało się za karą śmierci, zaś w Europie Zachodniej 60% było jej przeciwnych (z badań Instytutu Gallupa). Z badań polskich z 2004 r.: za przywróceniem kary śmierci opowiedziało się 77% respondentów.

<sup>27</sup> Aż o 14 punktów procentowych spadło poparcie Polaków dla kary śmierci w badaniu CBOS z 2007 r. W 2004 r. wynosiło 77%, w 2007 – 63%. Jeszcze bardziej widoczny jest wzrost liczby przeciwników kary śmierci. Obecnie jest ich 31% (trzy lata temu 19%). To najwyższy wynik w ostatnim dwudziestoleciu (w 1987 r. przeciwników było 28%). Jedną z hipotez odnośnie do zdecydowanego wzrostu liczby przeciwników kary śmierci wiąże ten fakt z wypowiedziami Jana Pawła II i Benedykta XVI, którzy zdecydowanie odrzucali karę śmierci.

ideologię aplikuje i którzy, przynajmniej pozornie, ją wysłuchują. Mam na myśli *polityczną poprawność*, także jej wydanie *queer*<sup>28</sup>.

Piękna idea równości, niedyskryminowania nikogo ze względu na rasę, płeć, przynależność etniczną, orientację seksualną<sup>29</sup>, przekształciła się w Stanach Zjednoczonych, w wielu krajach Europy Zachodniej (np. Anglia<sup>30</sup>, Szwecja) w swoje zaprzeczenie, w karykaturę. Myślę, że można by do wyjaśnienia tego zastosować teorię anomii Mertona<sup>31</sup>, w szczególności przywołać twierdzenie głoszące, że nadmierny nacisk na pewne cele z pominięciem czy słabszym akcentowaniem systemu norm doprowadza do dewiacji. Pozostaje jednak pytanie, dlaczego taki szczególny nacisk na cel niedyskryminowania. Jako jeden z czynników można by wymienić grupowe poczucie winy – za przeszłość, za historię, potrzebę rekompensacji. W każdym razie, rezultat jest taki, wiemy to, że w obawie, by nie być posądzonym o rasizm, o seksizm w sytuacji konieczności dokonania wyboru, działa się właśnie po rasistowsku, po seksistowsku, tyle że *a rebours*.

Znane są liczne przykłady krzywdzącego działania *politycznej poprawności* budzące przynajmniej skrywany sprzeciw<sup>32</sup>. W efekcie pojawiło się zjawisko zwane *symptomem Bradleya*, będące w gruncie rzeczy formą hipokryzji – jawnie jest się posłusznym ideom, które legły u podstaw *politycznej poprawności*, natomiast gdy wypowiedź jest anonimowa, w głosowaniu tajnym na przykład, daje się wyraz prawdziwym skrywanym uczuciom, wrogim tej ideologii.

Przywołam kilka aktualnych doniesień medialnych ukazujących problem. Jak informowały *Wiadomości* internetowe z dnia 10 lutego 2009, w miesiącu tym

<sup>28</sup> *Queer Theory* (najpopularniejsze tłumaczenia: społeczna teoria różnicy, teoria odmienności) – dziedzina badań społecznych powstała na początku lat 90. XX wieku w ramach kulturoznawstwa. Stanowi obecnie ważny nurt studiów genderowych. Zawdzięcza swoje narodziny głównie studiom gejomskim, lesbijskim, jak i feministycznym. Teoretycy *queer* poddają krytycznej analizie kategorie tożsamościowe związane z ludzką seksualnością oraz dyskutują o heteronormatywnym charakterze kultury (za: Wikipedia, [www.wikipedia.pl](http://www.wikipedia.pl)).

<sup>29</sup> „Obudź się, Ameryko! Dość rasizmu, seksizmu, dyskryminacji ze względu na wiek, nienawiści! Nie chcemy być dłużej nękanymi, nie chcemy się ukrywać. Już dość!” – wygłosił podczas parady wolności w 1978 roku Harvey Milk. Milk był pierwszym gejem wybranym na burmistrza w Kalifornii. Został zamordowany wraz z burmistrzem George’em Moscone’em – przez Dana White’a, kolegę z *college’u*.

<sup>30</sup> W Anglii, w pewnej książeczce historycznej dla dzieci, nie wspomina się ani o monarchii, ani o królowej, ani o kościele angikańskim (pisze się za to o MP3). Wacław Tkaczuk w porannym przeglądzie prasy (wtorek, 9 grudnia 2008) uznał, że jest to manipulacja świadomością historyczną – ukłon w stronę *politycznej poprawności*.

<sup>31</sup> R.K. Merton, *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, Warszawa 1982.

<sup>32</sup> Przykład często przywoływany (z USA): w przypadku ograniczonego dostępu do miejsca na uczelni, na określone stanowisko o przyjęciu zdecydować może nie wielkość IQ, lecz rasa, płeć, tyle że preferowany nie będzie ani biały, ani mężczyzna.



w głębi amazońskiej dżungli w Brazylii dokonany został przez członków indiańskiego plemienia Kulina mord rytualny na mieszkańcu pobliskiej wioski. Rodzina zamordowanego skarżyła się, że nikt z władz nie zainteresował się całą sprawą aż przez trzy dni. Inny mieszkaniec wioski orzekł, że grupy Indian, które często są liczniejsze od policji, bywają poważnym zagrożeniem dla innych mieszkańców i dodał: tutejsze prawo chroni głównie Indian, a nie pomaga chronić nas. Jeśli te słowa nie są tylko wyrazem subiektywnego przetwarzania faktów, trzeba by przyjąć, iż *poprawność polityczna* przedostała się także do polityki władz krajów Ameryki Południowej.

O kuriozalnych, a zarazem społecznie groźnych, tak trzeba by rzecz ocenić, zjawiskach mających związek z *poprawnością* polityczną, również w wydaniu *queer*, donosiła ostatnio w cyklu reportaży „Gazeta Wyborcza”<sup>33</sup>. Osoby należące do grup mniejszościowych, w szczególności właśnie seksualnych, dają wyraz niezwyklej nadwrażliwości, między innymi na język, na najbardziej niezwykle niuansy wyrażań. Pod ostrzałem znajdują się osoby, które w jakimś zakresie są publiczne, więc między innymi nauczyciele. Naturalnie i bez żadnej negatywnej intencji użyte słowo, określenie, niemające też samo w sobie negatywnego nośnika znaczeniowego, może trafić na czyjąś nadwrażliwą percepcję i wywołać oskarżenie. Jeśli zostanie sformułowane oficjalnie oraz potwierdzone przez podobnie odbierających, to w konsekwencji władze, kierownictwo szkoły, uczelni gotowe jest zwolnić pracownika, nauczyciela<sup>34</sup>. Sprawy wydają się czasem sięgać absurdu, realizować szczególną wyobraźnię Kafki.

Za najgorszy efekt tego skrajnego, bezmyślnego – można by powiedzieć, wydania *poprawności* politycznej, uznać trzeba ośmielenie przeciwników idei równości, naturalnych zwolenników różnego rodzaju dyskryminacji, do ponizania osób, wyśmiewania idei i osiągniętych dzięki nim pozytywnych humanistycznych przemian społecznych. Ostatecznie: powrót do praktyk, sytuacji, które dzięki postępowym ideom, ludzkiemu poświęceniu i cierpieniu udało się odmienić, ożywienie negatywnych stereotypów i, na ich bazie, osądzanie grup mniejszościowych, wydawanie wyroków, w sensie przenośnym i dosłownym – przywracanie *odeszłych* już czy odchodzących *kozłów ofiarnych, dogodnych wrogów*.

<sup>33</sup> *Polityczna poprawność po szwedzku*, „Gazeta Wyborcza” z 24–26.12.2008; 2–3.01.2009; 7–8.02.2009.

<sup>34</sup> W przypadku opisanym w odcinku z lutego (*Polityczna poprawność po szwedzku*, „Gazeta Wyborcza” z 24–26.12.2008; 2–3.01.2009; 7–8.02.2009) szwedzka uczelnia wypłaciła 90 tys. koron za użycie przez wykładowcę słów „tacy, jak wy są najgorsi”. Wypłaciła, bo uraziła „z powodu orientacji seksualnej”, przy czym wypowiedziane słowa miały sens: „tacy, co się czepiają”. Autor artykułów Maciej Zaremba mówi: „Zdarza się, że studenci zgłaszają dyskryminację, kiedy wykładowca powie: »moja droga«, gdy wypśnie mu się, że kobiety w Iranie są »uciśnione« albo ma uwagi do ortografii”.

## Błazen w polityce

Pewna barwna postać polskiego pejzażu politycznego skłania do refleksji nad sensem i pozaosobistymi skutkami swojego postępowania oraz do przypomnienia roli błazna w polityce. Uczynił to m.in. Mirosław Słowiński w artykule *Błazen z Biłgoraja*<sup>35</sup>. Przytoczę kilka fragmentów tej medialnej wypowiedzi. „Nie widzę więc w Januszu Palikocie romantycznego buntownika, lecz osobę świadomie wybierającą pewną technikę dotarcia ze swoimi informacjami”.

Ci, którzy chcieliby go jakoś usunąć, powinni raczej „posłuchać tego, co on mówi, a mniej uwagi poświęcać formie. Może ma trochę racji. Błazna warto czasami potraktować poważnie. I jeszcze jedno zdanie: Błaznów udało się zlikwidować tylko w systemach skrajnie totalitarnych”.

Uznać można, iż błazen przywraca w polityce należne – moralne, miejsce prawdy. Narażając niejednokrotnie siebie osobiście wpływa skutecznie, i ostatecznie pozytywnie, na zachowania innych. Dlatego powinien być chroniony, nie piętnowany, w każdym razie przez władcę czy ugrupowanie, do którego zgłasza swój akces. Przystoi mu też, nadane przez lud – tę jego część, która nie patrzy tylko na formę, lecz także głębiej, miano *Sztukmistrza z Lublina*.

Pewne wątpliwości co do „purystycznych” intencji Palikota, w szczególności w perspektywie historycznych postaci pełniących omawianą rolę społeczną, budzić mógł fakt, iż obiektem kądziwych uwag, aluzji były osoby lub działania opozycyjnego ugrupowania. Ten niepokój uśmierzyło nieco krytyczne wobec rządu wystąpienie posła w „Magazynie 24 godziny” (luty 2009) w związku z ideą ministra Michała Boniego, żeby bezrobotni, którzy stracili pracę w czasie kryzysu, mogli liczyć na dopłatę do nieoprocentowanego kredytu hipotecznego. *Ta propozycja rządu jest zła. Nie zgadzam się z nią* – powiedział poseł Platformy Obywatelskiej Janusz Palikot. Skrytykował ministra za brak przejrzystości, stworzenie pola do nadużyć i leczenie objawów, a nie *przyczyn choroby, jaką jest bezrobocie*.

Janusz Palikot włącza się aktywnie, nie tylko w konwencji *biegunowego*, zakłócającego świat pozorów i hipokryzji, ukazywania zjawisk, wydarzeń, we wszystkie istotne problemy Polski – z troską o jej los i wizerunek, jako duchowemu potomkowi wielkiego Stańczyka przystało. W jednej z ostatnich wypowiedzi promuje istotną demokratyczną wartość: kompromis<sup>36</sup>.

<sup>35</sup> M. Słowiński, *Błazen z Biłgoraja*, „Gazeta Wyborcza” z 16.01.2009. Mirosław Słowiński jest autorem książki *Błazen. Dzieje postaci i motywu* (1990).

<sup>36</sup> W poniedziałkowym (02.03.2009) programie *Fakty po faktach* TVN 24 pytany o spór Platformy i PiS w sprawie waluty Palikot stwierdził, że w tej kwestii „każdy kompromis ma sens”. Jak mówił, można byłoby np. zrezygnować z wymogu frekwencji, w przypadku decyzji o referendum. Uznał zarazem, że to nie jest jedyne rozwiązanie. Kompromis mógłby polegać też na tym, że rząd przesunie planowaną datę wejścia do strefy euro na rok 2014, a PiS zrezygnuje z pomysłu zorganizowania referendum (za: *Wiadomości* Onet.pl).

Poseł Palikot jest człowiekiem wrażliwym, obdarzonym empatią. *Homo sum, humani nihil a me alienum puto* – tak po prostu mógłby się przedstawić. O dużej wrażliwości na ludzkie cierpienie, o zdolności do współodczuwania przekonuje treść blogu z 4 marca 2009. Internetowy zapis ma dwa podstawowe odniesienia równoczesne: eutanazja i zapłodnienie *in vitro*. Punktem wyjścia, a zarazem perspektywą rozważań na planie idei i norm jest dobro człowieka, jego godność oraz zasada minimalizowania cierpienia. Na poziomie realiów zaś: z jednej strony sytuacja matki od 24 lat opiekującej się synem pozbawionym kontaktu ze światem i proszącej o prawo do położenia kresu cierpieniom i niegodnemu życiu<sup>37</sup>, z drugiej zaś kontrowersyjny projekt ustawy bioetycznej posła Gowina (należy do tego samego ugrupowania politycznego co poseł Janusz Palikot, *sic!*).

Poseł deklaruje złożenie projektu o prawie człowieka do eutanazji. Sądzę, że błazen jest szlachetnego serca. Jednak wrogie głosy, silne, nie utajone, można było usłyszeć od razu. Obawiać się można, że to znów, przynajmniej na razie, ideologie i dogmaty zwyciężą, wezmą górę nad rozumem i sercem.

## Manipulowanie ludzkimi lękami, nastrojami

Lęki, poczucie zagrożenia politycy chętnie *wygrywają* dla własnych, partyjnych, ideologicznych interesów. Wykorzystują także brak wiedzy, w szczególności niską kulturę prawną społeczeństwa. Manipulowanie lękami pozwala odpowiednio kanalizować społeczne niepokoje, niezadowolenie, kierować je w stronę *kozłów*

---

<sup>37</sup> Syn Barbary Jackiewicz ma dziś 40 lat. Mężczyzna od 24 lat nie ma kontaktu ze światem, jest karmiony za pomocą sondy. Cierpi na rzadką chorobę SSPE. Większość ludzi umiera po trzech latach od jej ujawnienia się. Jednak Krzysztof żyje 24 lata. Gdy miał 16 lat, stracił w szkole przytomność. Od tej chwili czynny jest jedynie pień jego mózgu, dzięki temu mężczyzna oddycha i bije jego serce.

Oto fragmenty wypowiedzi posła Janusza Palikota odniesione do powyższej sytuacji: „Chrystus objawił się współczesnemu sobie światu w wieku trzydziestu trzech lat. I po roku umarł. Można by powiedzieć: jak szybko zrezygnował! Być krzyżowanym nie raz jeden, ale tysiące razy! Umierać każdego dnia przez dwadzieścia cztery lata! Nie zadowolili się spektakularnym, jednym zgonem, przez który przechodzi się do historii, ale po cichu, po wielkiemu cichu umierać co godzinę! Oto jest wyzwanie! Patrząc na Gowina w programie *Teraz My*, myślałem o pełnych frazesu przywódcach kościoła – inkwizytorach, którzy przez lata, przez setki lat skazywali na śmierć i ból innych ludzi, w imię wiary lub w imię niezrozumiałych zasad. Jestem małym, zwykłym człowiekiem i jestem po stronie matki, która z wielkiej miłości, chcąc ulżyć cierpieniom, pragnie sama dać zastrzyk śmierci swojemu ukochanemu synowi”.

*ofiarnych* czy, używając języka Nilsa Christie<sup>38</sup>, *dogodnego wroga*. Tę rolę odgrywają w społeczeństwach zwykle mniejszości etniczne, zawsze też ludzie, którzy naruszyli prawo – *przestępcy*. Często te dwie role łączy się: to czarnego obywatela Stanów Zjednoczonych częściej niż białego aresztuje się, skazuje. Jest to problem od lat poruszany przez kryminologów powołujących się na odpowiednie dane. W tej sferze *poprawność polityczna* zdaje się nie działać albo, rzecz można, realizuje się w konwencji Sowizdrzała – zmienianie istotnego sensu idei (też w przeciwieństwo, na przykład przez dosłowne traktowanie litery prawa). W analogicznej sytuacji wydają się aktualnie Romowie na Węgrzech. Węgrzy mają problem z przestępczością Romów albo raczej ze stosunkiem do Romów. Pisał o tym ostatnio na łamach „Gazety Wyborczej” Jerzy Celichowski<sup>39</sup>. Spór toczy się o to, czy wyróżnić kategorię *przestępczość cygańska*, czy po prostu mówić, w konkretnych przypadkach, o przestępczości Cygana, Cyganów. Jeśli mówić o przestępczości cygańskiej (zarzuca się Cyganom, że częściej popełniają drobne kradzieże, rabunki i włamania), to trzeba też wyróżnić *przestępczość węgierską* (na konto Węgrów zapisuje się korupcję, chuliżństwo na stadionach, napady na banki) – mówią obrońcy równości. Nie jest to tylko kwestia sporów słownych, jest to wyraz niechęci, postaw dyskryminacyjnych, które wroga retoryka pogłębia, prowadzi także do konkretnych aktów wrogości. Niepokojące jest, że owa retoryka wrogości wyszła już szeroko poza obręb skrajnej prawicy. Nasuwa się pytanie, czy zjawisko to nie ma związku z politycznym i ekonomicznym kryzysem w kraju?! Czy nagromadzone frustracje nie wymagają wyzwolenia, nie potrzebują *kozła ofiarnego, dogodnego wroga*!?

Zapowiedzi skoncentrowania uwagi na przestępczości, zwiększenia surowości kar, są stawką pewną w rozgrywkach o władzę. Można, do czasu oczywiście, grać nawet najbardziej *chwytnym* środkiem – karą śmierci, jej przywróceniem, choć ma się świadomość, że ratyfikowane konwencje, zawarte umowy międzynarodowe, realnie takie działanie uniemożliwiają.

Najczęściej jednak manipuluje się karą pozbawienia wolności. Jest ona kartą przetargową w uzyskaniu pożądanych mandatów, w szczególności wtedy, gdy polityk lub jego ugrupowanie nie mają silnych atutów w postaci wcześniej zdobytego zaufania społecznego czy programu uwzględniającego realne potrzeby obywateli. Zapowiada się zawyżenie górnej granicy tej kary, surowsze jej wykonywanie (w tym zaostrzenie kryteriów uzyskania warunkowego zwolnienia), częstsze do niej sięganie. Wszystko to, oczywiście, dla zapewnienia obywatelom bezpieczeństwa!

<sup>38</sup> Nils Christie – światowej sławy norweski kryminolog. W Polsce wyszły jego prace: *Granice cierpienia*, Warszawa 1991; *Dogodna ilość przestępstw*, Warszawa 2004; *Dogodni wrogowie i Conflicts as property*, [w:] *W kręgu kryminologii romantycznej*, red. nauk. M. Fajst, M. Płatek, Warszawa 2004.

<sup>39</sup> J. Celichowski, *Czy to tylko Cyganie okradają Węgrów?*, „Gazeta Wyborcza” z 21–22.02.2009.

I wyborcy dają się uwieść. A wtedy ten program rzeczywiście się względnie szybko i łatwo realizuje. W jego wyniku natomiast realne bezpieczeństwo maleje. Zaś poczuciem bezpieczeństwa można nadal dowolnie manipulować, m.in. dzięki spektakularnym aresztowaniom, medialnym doniesieniom o zwiększonej wykrywalności przestępstw, w szczególności korupcji, organizowaniu *konferencji sukcesów*, powoływaniu instytucji karnych, które dawno utraciły wiarygodność. Wiele trzeba potem wysiłków, pracy, by chociaż w części naprawić powstałe szkody, przywrócić autentycznie zapewniający ład i bezpieczeństwo kierunek decyzji i działań. Przypomnę prawdę od dziesiątek lat już znaną: kara pozbawienia wolności nie zmienia ludzi na odpowiedzialnych i przestrzegających prawa. Po odbyciu tej kary poszczególne jednostki wracają do społeczeństwa mniej do życia w nim zdolne, przygotowane czy chętne do przestrzegania prawa. Cechuje je zwiększona agresywność – skłonność do reagowania agresją również na sytuacje neutralne, także syndrom *wyuczonej bezradności* – nawyk oczekiwania, że inni coś dla nich załatwią, rozwiążą ich problemy, oraz głębsza identyfikacja z rolą dewianta. Na ogół gorsza jest też ich sytuacja społeczna, rodzinna. W konsekwencji trudniej im jeszcz, aniżeli przed uwięzieniem, wejść w społecznie akceptowalny tryb życia, słabsze mają szanse na pożądaną integrację społeczną. Ostatecznie znaczna ich część powróci do więzienia, być może po popełnieniu przestępstwa gorszego, aniżeli to, które wcześniej już do tego miejsca ich zaprowadziło. W istocie osoby, które przez dłuższy czas przebywały w przymusowej izolacji społecznej stanowić mogą dla społeczeństwa zagrożenie większe, niż przed pozbawieniem ich wolności.

Świadomość tej sytuacji od dziesiątek już lat wyznacza odpowiednią politykę karną wielu państw: minimalizowanie stosowania kary pozbawienia wolności, sięgania po środki alternatywne. Przewodzącą rolę w tym zakresie wiodą kraje skandynawskie, jednak tam świadomość ogółu obywateli jest szersza i pogłębiona, obejmuje też tę szczególną sferę życia społecznego, inna jest kultura prawna całego społeczeństwa.

Przeciętny obywatel Szwecji czy Norwegii posiada istotną wiedzę na temat realnego stanu przestępczości, funkcjonowania poszczególnych instytucji prawnych, w szczególności instytucji kary pozbawienia wolności, więzienia. Zawdzięczają to solidnym informacjom specjalnych wydawnictw, organizowanym corocznie konferencjom poświęconym problematyce karnej i penitencjarnej otwartych dla każdego. Uczestniczą w nich ludzie nauki, każdego zawodu, także byli czy aktualni więźniowie (kwestia otrzymania przepustki nie stanowi problemu).

Polski kodeks karny (z 1997 r.) daje wiele możliwości sięgania po inne środki, aniżeli bezwzględna kara pozbawienia wolności. Dostępna, choć w bardzo wąskim zakresie, jest też mediacja – wspólne, sprawcy i ofiary przestępstwa, dochodzenie do porozumienia, do ugody. W świadomości osób związanych z systemem sprawiedliwości wciąż jednak dominuje myślenie tradycyjne i *przywiązanie* do kary pozbawienia wolności.

Problemy bezpieczeństwa społecznego, poczucia bezpieczeństwa, należą z pewnością do najbardziej złożonych, zaś zapewnienie bezpieczeństwa do zadań najtrudniejszych. Samą surowością kar niewiele da się osiągnąć.

Podniesienie kultury prawnej całego społeczeństwa może mieć dla sprawy bezpieczeństwa i poczucia bezpieczeństwa istotne znaczenie, jednak szczególną wagę posiada realizacja materialnego warunku praworządności: stworzenie odpowiednich warunków politycznych, ekonomicznych, społecznych.

## Podsumowanie

Podniesienie wiedzy, w tym kultury prawnej i politycznej, ma istotne znaczenie w kwestii manipulowania świadomością społeczeństwa. W polityce pewnie zawsze będą zwolennicy działań według zasady: *ciemny lud to kupi*. Z drugiej zaś strony, coraz szerszy jest zakres powszechnie dostępnej wiedzy, w tym dotyczącej technik manipulacji – w odniesieniu do różnych sfer relacji międzyludzkich, także tych najbardziej osobistych, intymnych, oraz świadomość, że wiedza ta chroni przed byciem, staniem się przedmiotem manipulacji. Zatem lud już nie jest tak ciemny i nie tak łatwo wszystko kupi. Taka optymistyczna konkluzja, jednak nie w pełni jest uzasadniona. Wiele dziedzin, które szczególnie chętnie, tak jak przestępczość, kara pozbawienia wolności, wykorzystywane bywają przez polityków dla partyjnych czy wręcz osobistych celów, nie dla dobra ogółu, wymaga wiedzy głębszej, aniżeli ta oparta głównie na sensacyjnych doniesieniach medialnych. Zawsze więc dla wspomnianej kategorii polityków znajdzie się pole manipulacji, o względnym zakresie i potencjale oczekiwanej skuteczności.

Optymistyczne wizje nie muszą jednak być w odwrocie, wydawać się zawieszony w próżni, podstawę znajdując m.in. w realnych postaciach świata polityki – tych, którzy w podejmowanych decyzjach, działaniach, starają się, by w granicach wyznaczonych przez istotne mechanizmy systemowe, uszanować podmiotowość jednostek i grup, w imieniu, których i dla których dano im władzę. A wszak ten szacunek stanowi istotne kryterium odróżnienia neutralnego albo pozytywnego, pod względem etycznym, wpływu społecznego od działań manipulacyjnych, działań, w których drugi człowiek, grupa społeczna jest tylko obiektem oddziaływania, nieposiadającym woli, rozumu, godności.

Optymistycznemu spojrzeniu na charakter polityki, kierunek jej rozwoju – *powstrzymywanie spirali agresji*, zamiast manipulacji: *public relations*, daje wyraz Natalia de Barbaro, psycholog społeczny i trener umiejętności społecznych, głęboko zainteresowana sprawami politycznymi. Swój optymizm opiera m.in. na wyniesionych z bezpośrednich kontaktów z politykami doświadczeniach<sup>40</sup> oraz na

<sup>40</sup> Natalia de Barbaro, autorka książki *Dojść do głosu. Radykalnie polityczny przewodnik po kampanii wyborczej*, była doradcą w kampaniach samorządowych i ogólnokrajowych Unii

świadomości, że pożądane społecznie postawy, myślenie, działania wymuszają na reprezentantach władzy instrumenty współczesnej cywilizacji, jak uwzględnianie głosów ekspertów, coraz doskonalsze sondaże opinii publicznej, instytucje, *które obnażają zabiegi wizerunkowe* poszczególnych polityków<sup>41</sup>.

Świadoma złożoności sytuacji, licznych ograniczeń, zagrożeń, w których przychodzi działać ludziom polityki, wyrażam jednak przekonanie, że stawać się będą powszechniej moralnymi autorytetami – z własnej potrzeby szanując uznane zasady, lub przymuszeni *cywilizacyjnymi mechanizmami* czy realistycznymi wizjami możliwej *apokalipsy*. Etyka i polityka niekoniecznie i nie zawsze muszą chodzić odrębnymi drogami.

Przenoszenie humanistycznych metod pedagogicznych w sferę polityki musi stawać się wzorem. Szukanie argumentów, nie działania siłowe, to kierunek racjonalnego rozwoju<sup>42</sup> – wbrew wszelkim niszczącym indywidualność i uniwersalizm zarazem, głosom, siłom odśrodkowym i zewnętrznym. Zbyt szeroki, niebezpiecznie zagrażający, jest zakres przemocy, manipulacji, więc promowanie i realizowanie humanistycznych wartości, ochrona praw człowieka, jego godności – w każdym miejscu świata, stanowi rozwiązanie.

---

Demokratycznej i Platformy Obywatelskiej, Jana Rokity i Donalda Tuska (za: „Tygodnik Powszechny” z 8.03.2009, nr 10).

<sup>41</sup> Natalia de Barbaro, *Ciemny lud tego nie kupi*, „Tygodnik Powszechny” z 8.03.2009, nr 10.

<sup>42</sup> Wyrażony wyżej optymizm wzmacnia wiadomość o wystąpieniu prezydenta Obamy (w nagraniu wideo 20.03.2009), w którym proponuje władzom w Teheranie „nowy początek” wzajemnych relacji, a zwracając się „w szczególności” do ludu irańskiego, wyraża m.in. szacunek dla ciągłości ich starożytnej kultury. Nadzieją napawa też osiągnięte ostatnio (20.03.2009) porozumienie na szczycie Unii Europejskiej.





Rozdział II  
Psychologiczne i społeczne  
konteksty manipulacji

---



*Andrzej Mirski*

## Percepcja różnych rodzajów manipulacji

### Streszczenie

Tematem pracy jest zagadnienie percepcji zachowań manipulacyjnych, to znaczy doświadczanie i reprezentowanie zachowań innych ludzi jako manipulacyjnych. Autor wymienia trzy najważniejsze formy manipulacji: fizyczną (na obiektach), społeczną (na ludziach) oraz artystyczną (na obiektach wobec ludzi). Artykuł koncentruje się głównie na najbardziej kontrowersyjnej manipulacji społecznej. Przedstawiono autorską klasyfikację rodzajów manipulacji społecznej (manipulacje niekorzystne: wroga, eksploatacyjna, indoktrynacyjna, neutralne: wymienna, konwencjonalna i autoprezentacyjna oraz życzliwe: afiliacyjna i opiekuńcza). W każdym jednak przypadku korzystne nabycie umiejętności rozpoznawania (właściwej percepcji) manipulacji. Dzięki temu jednostki mogą mieć większe szanse racjonalnego kierowania swoim zachowaniem. Istotą społecznej manipulacji jest bowiem ograniczenie racjonalności naszych działań i sądów, za pomocą różnego rodzaju chwytów i technik psychologicznych. Manipulacje nie tylko powodują, iż człowiek podejmuje błędne decyzje, one zaburzają także jego rozwój jako wolnej i racjonalnej osoby. Często ludzie postępują irracjonalnie na skutek działania odległych manipulacji z przeszłości. Za najważniejsze czynniki pozwalające prawidłowo percypować zachowania manipulacyjne autor wymienia przede wszystkim empatię i intuicję, będące rezultatem „gorącego” indywidualnego doświadczenia (można ją rozwijać poprzez treningi psychologiczne) oraz wiedzę, zawierającą ściśle definicje i opisy różnych form manipulacji, jak również reguły, jak się przed nimi bronić.

### Wstęp i przedstawienie problemu

Tematem pracy jest zagadnienie percepcji zachowań manipulacyjnych, to znaczy doświadczanie i reprezentowanie zachowań innych ludzi jako manipulacyjnych. Termin percepcja jest tutaj kluczowy, a jednocześnie bardzo dobrze określony w psychologii. Jest to szeroko rozumiane odbieranie bodźców płynących ze środowiska, dzięki którym nabywamy pewnej reprezentacji otaczającego nas świata

(która może być mniej lub bardziej słuszna albo adaptacyjna). Zjawisko percepcji jest stosunkowo dobrze przebadane, opisane i zdiagnozowane, choć bardziej na poziomie podstawowym (wrażenia i spostrzeżenia) niż na poziomie wyższym – tworzenia rozległych reprezentacji świata. Szczególnie ważnymi zjawiskami, do których nawiązuje niniejsza praca, jest percepcja społeczna, w tym interpersonalna oraz komunikacyjna.

Natomiast zjawisko manipulacji jest badane stosunkowo od niedawna. Systematyczne badania nad manipulacjami są prowadzone zaledwie od ponad trzydziestu lat – za początek rozpoczęcia systematycznych badań nad manipulacjami często przyjmuje się te przeprowadzone przez psychologa społecznego Carla Hovlanda z okresu II wojny światowej (miały wpływać na motywację żołnierzy walczących przeciwko Japończykom) oraz późniejsze klasyczne badania J.L. Freedmana i S.C. Frasera nad mechanizmem „stopy w drzwiach” z 1966 r. Tematem niniejszego opracowania jest jednak percepcja manipulacji, a nie manipulacja percepcją (skądinąd też bardzo ciekawy temat). Dlatego bardziej istotne jest to, co ludzie uważają za manipulację (percypują jako zachowania manipulacyjne), niż to, czym ona naprawdę, z punktu widzenia naukowego, jest. Niemniej ten naukowy, obiektywny aspekt jest również istotny, gdyż stanowić może miarę, do której odnosić można spostrzeganie manipulacji, aby w ten sposób określić obiektywność i adaptacyjność tego spostrzeżenia.

A da się akurat tutaj dostrzec spore rozbieżności pomiędzy podejściem naukowym (wiedzą zimną) a dominującym podejściem laików (wiedzą gorącą). Tę rozbieżność potęguje fakt, że samo pojęcie manipulacji jest w powszechnym odbiorze właśnie bardzo gorące, naładowane emocjami, głównie negatywnymi. Według słownika synonimów manipulacje to: machinacje, gierki, knowania, machlojki, knucie, matactwo, intryganctwo, kanciarstwo, krętactwo, oszukaństwo. Ludzie nie chcą być manipulowani i nie tolerują osób, które manipulują. To podejście można zrozumieć, gdyż jak to będę starał się wyjaśnić, jest dla nas lepiej, jeżeli nie ulegamy bezwiednie manipulacjom, i jeżeli potrafimy je w porę rozpoznać. Ale nie każda manipulacja jest zła i, co istotne, zjawisko to jest niesłychanie powszechne. Nie ma zatem powodu, aby budziło aż tak silne uczucia negatywne.

## Czym jest manipulacja?

Pojęcie manipulacji jest bardzo szerokie, więc niekiedy może prowadzić do nieporozumień. W najszerszym sensie oznacza – od łacińskiego słowa *manipulare* – dowolne używanie (kierowanie, obracanie) jakiegoś przedmiotu. Autor niniejszej rozprawy rozróżnia trzy najważniejsze rodzaje manipulacji: manipulacja fizyczna (przedmiotami), manipulacja społeczna (ludźmi) oraz manipulacja artystyczna, w której manipuluje się przedmiotami, obrazami, dźwiękami lub innymi obrazami celem wywar-

cia wrażania na innych. Główną treścią niniejszej pracy jest manipulacja społeczna, lecz ważna jest również świadomość istnienia innych form manipulacji, które niosą ze sobą zupełnie inne treści i podlegają zupełnie odmiennej ocenie.

W psychologii pracy i ergonomii, mówiąc o manipulacji, mamy na myśli manipulowanie przedmiotami fizycznymi. Zdolności manipulacyjne w tym sensie to po prostu manualna zręczność. Przedmioty nie są podmiotami – możemy je wykorzystywać do woli i im bardziej zręcznie i efektywnie to robimy – tym lepiej. Tak więc w sensie ergonomicznym zdolności manipulacyjne są cechą pozytywną – oczywiście pod warunkiem, że manipulujemy czymś w dobrym lub przynajmniej nieszkodliwym celu.

Sprawa zupełnie inaczej wygląda w manipulacji społecznej, kiedy to manipuluje się innym człowiekiem czy też grupą ludzi. W naszej kulturze (a zwłaszcza w naszym systemie etycznym) przypisujemy osobom cechę podmiotowości i uważamy, że ludzie sami powinni podejmować decyzję za siebie. Możemy na nich wpływać, przekonywać, argumentować, ale w sposób jawny i uczciwy, powierzając im ostateczną decyzję. Gdy jednak jakaś jednostka usiłuje zawładnąć drugim człowiekiem, mamy do czynienia z manipulacją w sensie społecznym. Warto jednak zwrócić uwagę, że w naszym rozumieniu tego słowa nie mieści się uprawniona władza, nauczanie, informowanie czy leczenie. Człowiek ma prawo kierować innymi ludźmi pod warunkiem szanowania ich godności, w określonej organizacji, celem realizacji wyznaczonych zadań. Dana osoba może odmówić, ale jest świadoma, że spotkają ją za to określone sankcje. Człowiek ma prawo także nauczać i przekazywać informacje innej osobie (w ten sposób wpływając na jej zachowanie i rozwój), pod warunkiem że stara się przekazywać informacje prawdziwe. Odpowiednio uprawniona osoba może poddać inną procesowi terapii (np. w czasie operacji pacjent będzie nawet obiektem manipulacji w sensie fizycznym), ale nie będzie to manipulacja w sensie społecznym. Natomiast z manipulacją społeczną mamy do czynienia, gdy ktoś władzę, bycie ekspertem czy terapeutą sobie uzurpuje, wprowadzając w fałszywe przekonanie, że ją posiada lub jej nadużywa. Tak na przykład ojciec, zmuszając dziecko do obrania określonego zawodu, manipuluje nim, bo w świetle obowiązującego prawa władza taka mu nie przysługuje (o czym dziecko może nie wiedzieć). Rodzice mogą natomiast tylko dyskretnie doradzać, operując rozsądnymi i rzeczowymi argumentami.

Manipulacja jest specyficznym rodzajem wywierania wpływu na jednostkę, grupę ludzi czy instytucję. Wedle Roberta Cialdiniego<sup>1</sup> wpływ społeczny to oddziaływanie, w wyniku którego jednostka, grupa czy instytucja wywołuje zmiany w sferze emocjonalnej lub/i behawioralnej innych jednostek, grup czy instytucji. Wpływ społeczny może być świadomym, intencjonalnym zabiegiem, może on też

---

<sup>1</sup> R.B. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi*, Gdańsk 2001.

być działaniem nieświadomym, gdy podmiot nie zdaje sobie sprawy z tego, że jego zachowanie wpływa na sposób myślenia, emocje czy zachowanie drugiego człowieka. Nacisk społeczny może też być taki, w którym nadawca stara się, aby fakt wpływu nie był dostępny świadomości osoby będącej jego celem. Taka właśnie forma wpływu jest tradycyjnie w psychologii nazywana manipulacją. Może ona dotyczyć zarówno treści, jak i formy przekazu informacji. Zatem w klasycznym ujęciu manipulacja to wszelkie sposoby oddziaływania na jednostkę, które mają ją prowadzić do mylnego przekonania, że jest ona podmiotem zachowania, którym jednak kieruje sprawca. Manipulacja jest wyznaczona ukrytym charakterem działania, to znaczy takim, że dana osoba ma (lub może) nie zorientować się w prawdziwym celu tego oddziaływania.

Autor artykułu uważa jednak, że taka definicja manipulacji jest zbyt wąska, a ponadto nie sięga do najważniejszej istoty problemu. Na przykład forma manipulacji, jaką jest powołanie się na swoją wysoką pozycję społeczną czy autorytet, jest formą jak najbardziej jawną. Jest to jednak forma często skuteczna, choć oparta na nieuczciwej argumentacji. Ta nieuczciwość argumentacji jest dla autora najbardziej istotną cechą manipulacji. Dlatego pozwolę sobie zdefiniować manipulację jako taki rodzaj wpływu na daną osobę, aby podjęła decyzję lub też zmieniła swoje poglądy z przyczyn pozaracjonalnych. Irracjonalność nie polega tu tyle na podjęciu decyzji fałszywej z punktu widzenia podmiotu (czasem to może być decyzja właściwa – w przypadku np. manipulacji opiekuńczej), ale oparcie jej na irracjonalnych przesłankach. Przykładem tego jest najczęstsza forma manipulacji, jaką jest presja. Powtarzanie kilka razy tej samej prośby (np. wypij) w żaden sposób nie zwiększa siły logicznej argumentacji. Działa jednak pozaracjonalnie, bo z emocjonalnego punktu widzenia każda kolejna odmowa sprawia coraz większą trudność. Jeżeli jednak dana osoba w kolejnym zdaniu uzasadni racjonalnie swoją prośbę (przyjdź, bo mam ci coś ważnego do powiedzenia), wówczas to nie jest manipulacja, tylko argumentacja (rzetelny wpływ społeczny). Racjonalność i pozaracjonalność rozumiem tutaj bardzo szeroko, nie tylko jako poprawne rozumowanie, ale podejmowanie sądów i decyzji na podstawie prawidłowej reprezentacji otaczającej rzeczywistości. Nie wystarczy tu tylko logiczne myślenie, konieczne są też prawidłowe przesłanki. A zatem kłamstwo (w wyniku którego dana osoba podjęła fałszywy osąd lub decyzję, kierując się właściwym rozumowaniem na podstawie fałszywie dostarczonych przesłanek), też jest manipulacją. Jest nią również reklama, bo ładny widok modelki nie jest żadnym logicznym argumentem za kupnem produktu. Manipulacją jest podkreślanie swej urody w przypadku zdawania egzaminu lub rozmowy kwalifikacyjnej do pracy, w której ta uroda nie jest niezbędnym warunkiem (jak np. w pracy modelki) – to, czy ktoś jest ładny czy nie, nie jest racjonalnym powodem wpłynięcia na ocenę lub przyjęcie do pracy.

Oczywiście, ludzie sami z siebie podejmują czasem decyzje nieracjonalne lub myślą w sposób nieracjonalny. Niekiedy jest to skutkiem posiadania błędnych in-

formacji. Czasem działają w sytuacji silnego podniecenia emocjonalnego wyłączającego logiczne myślenie. Zdarza się wreszcie, że oszukają samych siebie, co można nazwać automanipulacją (jak to jest w przypadku większości mechanizmów obronnych). Wreszcie padają skutkiem zaburzeń. Nie zmienia to jednak faktu, iż człowiek jako taki ma przyrodzoną możliwość racjonalnego myślenia i działania wynikającą z instynktu zachowania własnego życia oraz życia gatunku, zdolność przyjmowania informacji i logicznego myślenia, a także zdolność zapanowania nawet nad bardzo silnymi emocjami. Autor tego artykułu skłonny jest sądzić, że jeśli człowiek działa w sposób wyraźnie i trwale nieracjonalnie, jest to albo doraźny skutek manipulacji bieżącej, albo odległy skutek różnych manipulacji z przeszłości. Czasem potrzebna jest wnikliwa pomoc psychologa, aby dojść do tych źródeł. Ale bardzo często znajdziemy tam jakąś odległą w czasie manipulację, która zniekształciła naturalny rozwój człowieka jako istoty racjonalnej.

Tak więc sytuacja, gdy jedna osoba oddziałuje na drugą w ten sposób, aby ta podjęła jakieś działania (lub nabrała jakiegoś przekonania) zgodnego z interesem nadawcy, a niezgodnego – w myśl racjonalnych przesłanek – z własnym interesem odbiorcy, jest manipulacją. Wtedy bowiem rzeczywiście nadawca steruje – a więc manipuluje człowiekiem – jak przedmiotem, nie pozwalając mu w danej kwestii być racjonalnym podmiotem własnego działania lub sądu w danej sprawie lub kwestii. Oczywiście, najczęściej manipulacja przybiera formę działania podstępnego, zawołowanego, takiego, w którym dana osoba nie zdaje sobie sprawy, że jest manipulowana. Wykrycie manipulacji (jej percepcja) rozbraja manipulację psychologicznie (rozbrojenie przez obiekt). Pozostając nadal pod wpływem nadawcy, odbiorca sam podejmuje decyzje i przejmuje kontrolę nad własnym zachowaniem. Percepcja manipulacji jest zatem pierwszym i najważniejszym krokiem do jej zwalczania. Manipulacja nie musi być świadoma. Wiele osób nie zdaje sobie sprawy, że manipuluje. Uświadomienie tego danej osobie może (ale nie musi) zmienić jej skłonność do tego typu zachowań (rozbrojenie wewnętrzne). W przypadku uświadomienia danej osobie, że manipuluje, zwykle zaprzestaje ona tego rodzaju manipulacji wobec danej osoby, wiedząc, że będzie nieskuteczna (rozbrojenie zewnętrzne). Może jednak manipulować innymi, a w stosunku do danej osoby zmienić sposób manipulacji na inny.

## Rodzaje manipulacji społecznej

### Manipulacje niekorzystne

- a. Manipulacja wroga jest najbardziej niebezpieczną dla obiektu manipulacji. Jej celem jest przede wszystkim zaszkodzenie obiektowi. Jest ona najczęściej niegodziwa etycznie, z wyjątkiem tych przypadków, gdy manipulujący walczy w słusznej sprawie z groźnym wrogiem (np. dezinformacja w czasie wojny).

- b. Manipulacja eksploatacyjna jest działaniem, którego celem jest wykorzystywanie obiektu, dominowanie nad nim lub uzyskiwanie przewagi. Celem jest uzyskanie korzyści ze stratą dla obiektu. Nie musi być wroga – manipulujący może być małżonek, uważający się za kochającego, wykorzystujący żonę. Dla obiektu manipulacji jest to jednak manipulacja szkodliwa i zwykle naganna etycznie.
- c. Manipulacja indoktrynacyjna jest umiejętnym manipulowaniem informacją i oddziaływaniem psychologicznym, aby dane osoby przyjęły punkt widzenia czy rozumienie sytuacji, jakie się im narzuca. Tu mieszczą się różnego rodzaju akcje propagandowe, opresyjne systemy wychowawcze, działalność sekt. Rozpoznanie takiej manipulacji jest konieczne, aby dana jednostka miała szanse wyrobienia sobie własnego i racjonalnego poglądu na świat.

### Manipulacje neutralne

Istotą manipulacji neutralnej jest to, że nie jest ona skierowana ani na poniesienie szkody przez odbiorcę, ani też na jakąś jego korzyść. Jest więc ona neutralna (ze względu na jej efekt) względem odbiorcy. Najczęściej jest ona albo działaniem mającym przynieść korzyść nadawcy (ale nie kosztem odbiorcy), albo też wynika z działania nawykowego i wtedy często przybiera postać manipulacji nieświadomionej przez nadawcę.

- d. Manipulacja wymienna jest działaniem skierowanym na obiekt w celu zawarcia transakcji, która nie jest oszukańcza (nie eksploatuje się obiektu), ale zachęca się go, aby taką transakcję podjął. Przykładem manipulacji jest reklama. To, że jakaś fikcyjna (grana przez aktorkę) ładna pani domu używa proszku do prania w pięknych wnętrzach, piorąc ubrania słodkiego bobaska, nie jest jeszcze żadnym merytorycznym argumentem dla jego zakupienia. Jest to wpływ pozaracjonalny, czyli manipulacyjny. Ta forma nie jest potępiana etycznie, może być jednak potencjalnie niekorzystna dla obiektu (kupowanie tego, co nie jest mu potrzebne lub dla niego najlepsze). Istotne, abyśmy byli świadomi, że reklama chce nami manipulować. Gdy już to wiemy, oddziałuje ona nadal, ale jako zwykły wpływ – wyławiamy suchą informację, że istnieje taki produkt i że można go w określonym miejscu zakupić.
- e. Manipulacja konwencjonalna zachodzi wtedy, gdy dane osoby udają przed innymi określone stany psychiczne lub intencje ze względów konwencjonalnych (np. powaga w czasie uroczystości religijnych, chwalenie fałszującego za zdolności pianistyczne *etc.*). Ten typ manipulacji często bywa nieświadomy, wręcz automatyczny. Nie jest potępiany etycznie – wręcz przeciwnie, etycznie (a przynajmniej obyczajowo) zachwalany, choć nie u wszystkich budzi entuzjazm. Istotne jest jednak, aby rozpoznawać ten typ manipulacji (choć go nie potępiać), aby nie ulec błędnym spostrzeżeniom na temat prawdziwych uczuć, intencji czy opinii innych osób. Jeśli obie strony są tego świadome, możemy mówić o obustronnej grze konwencjonalnej.



- f. Manipulacja autoprezentacyjna to zawoalowane działania służące przedstawieniu się w jak najlepszym świetle. Może to być manipulacja informacją, wrażeniem, wyglądem, zachowaniem. Osoby ubiegające się o pracę starają się uchodzić za bardziej kompetentnych, studenci na egzaminie za lepiej przygotowanych. Od wieków ubiór i makijaż mają na celu ukrycie niedostatków urody, a podkreślenie mocnych stron. Manipulacja ta jest w naszej kulturze powszechna i w zasadzie nie jest potępiana, chyba że wystąpi w formie ekscesywnej i śmiesznej. Uważa się jednak, i słusznie, że ludzie po prostu mają do niej prawo. Dla obiektu takiej manipulacji ważne jest jednak, aby też umiał ją rozpoznać i był świadom psychologicznego zjawiska „halo” (to znaczy, że często podświadomie wyżej oceniamy intelekt, kompetencje oraz umiejętności społeczne osób atrakcyjnych fizycznie).

### Manipulacje życzliwe

- g. Manipulacja afiliacyjna to zawoalowane działania służące nawiązaniu bliskich kontaktów z inną osobą. W dziedzinie relacji intymnych to zawoalowanie ma w dużym stopniu charakter wymogu kulturowego, jest zatem często jednocześnie także rodzajem manipulacji konwencjonalnej. Rzadko na początku zalotów zapowiada się wprost, czemu one służą, byłoby to w naszej kulturze odebrane źle i pozbawiałoby jej pewnego romantyzmu. Oczywiście, zawsze dla obiektu takiej manipulacji jest przejrzanie jej, aby samemu zdecydować o charakterze relacji. Często obie strony doskonale wiedzą, o co chodzi, stąd nieprzypadkowo używa się terminu „gra miłosna”.
- h. Manipulacja opiekuńcza jest formą manipulacji stosowaną do osób podopiecznych, aby ze względu na brak dojrzałości, doświadczenia czy psychicznego zdrowia nie zrobiły sobie krzywdy lub podjęły działania dla nich korzystne. Często matki manipulują tak dziećmi, aby te coś zjadły, czy nie wybiegły pod samochód. Choć intencje są tu zwykle życzliwe (choć zdarzają się nadużycia), w interesie danego obiektu jest, aby jak najszybciej osiągnąć taką dojrzałość lub stan zdrowia, aby manipulacje te nie były już konieczne.

Podsumowując, warto zaznaczyć, że nie każda manipulacja jest nieetyczna, nie każda jest dla jednostki wroga, czasem jest nawet bardzo życzliwa. Jednakże generalnie dla jednostki manipulowanej jest zawsze korzystnie (przynajmniej w długofalowym czy rozwojowym sensie) uświadomienie sobie manipulacji. Wówczas jednostka jest bardziej dojrzała i wolna przy podejmowaniu decyzji i posiada bardziej rzeczywisty obraz sytuacji. Prawidłowa percepcja manipulacji daje też możliwość przeciwstawienia się jej, jeżeli jest dla jednostki niekorzystna. Najważniejsze jest przede wszystkim prawidłowe rozpoznanie celów manipulacji oraz postawy osoby manipulującej, mniej istotne, choć również ważne, jest rozpoznanie jej formy (często jednak rozpoznanie formy ułatwia zidentyfikowanie jej celów i postawy manipulującego).

## Manipulacja artystyczna

Manipulacja artystyczna jest osobną formą, w której przetwarza się dane, informacje, obrazy, dźwięki lub fizyczne obiekty celem wywarcia określonego wrażenia oraz wywołania emocji u odbiorcy, zwłaszcza jeżeli dzieje się to kosztem pewnej, szeroko rozumianej, prawdy o rzeczywistości. Działa się tu jednocześnie na obiektach nieożywionych (obiektych fizycznych, ideach, informacjach) i na ludziach. Manipulacja artystyczna może być jednocześnie manipulacją społeczną – zwykle jako indoktrynacja lub zastosowana w reklamie. W większości wypadków manipulacja artystyczna jednak manipulacją społeczną nie jest, a to ze względu na świadomą zgodę odbiorcy na przeżycie doznania artystycznego (inaczej by jej nie konsumował). Oczywiście, nie każda praca artysty jest manipulacją artystyczną. Zwykły proces komponowania, pisanie czy obróbki fotograficznej jest po prostu transformacją materii i informacji celem uzyskania określonego efektu. Dopiero jeżeli chce się osiągnąć silny efekt emocjonalny poprzez odpowiednie sterowanie informacją, mamy do czynienia z manipulacją. Zazwyczaj jednak odbiorca wyraża na to zgodę. Znakomita większość odbiorców jest, a przynajmniej powinna być świadoma, podstawowej zasady artystycznej twórczości, jaką jest tzw. *licentia poetica*. Artysta nie ma obowiązku przedstawiania rzeczywistości takiej, jaka ona naprawdę jest (a zwykle jest nieciekawa właśnie od strony artystycznej czy dramaturgicznej). Najczęściej koncentruje się na pewnych aspektach rzeczywistości (istotnych dla niego, a jednocześnie cennych artystycznie i dramaturgicznie) z pominięciem, a nawet zniekształceniem innych. Tak na przykład w filmie czy dramacie historycznym przedstawiane są prawdziwe postacie, ale przekształcone przez wyobraźnię artysty, mówiące fikcyjnymi, interesującymi dialogami, przeżywające często wymyślone, a za to atrakcyjne dramaturgicznie perypetie. Odbiorca za to spędza przyjemnie czas, przeżywając doznanie piękna, napięcia, uczucia dumy, radości, smutku, empatii i wiedząc jednocześnie, że wcale nie musiało być tak naprawdę (jak było naprawdę, poza kluczowymi faktami historycznymi, nie wie zresztą nikt). Czasami, dla przyczyn artystycznych czy nawet mitotwórczych, zniekształcenia mogą być duże. Istnieje jednak granica, za którą manipulacja artystyczna przekształca się w indoktrynację, gdzie na przykład tak mocno manipuluje się faktami historycznymi, aby zachęcać czy utwierdzać odbiorcę w określonych poglądach politycznych. (Oczywiście, istnieje też granica kompetencji, za którą już mamy tylko śmieszność). Tutaj widać ogromną różnicę pomiędzy twórczością artystyczną a naukową, która musi przedstawiać wyłącznie udokumentowane fakty. Czasem zdarza się manipulacja naukowa (a właściwie pseudonaukowa), ale jest ona już tylko oszukańczą manipulacją społeczną, która musi być oceniona negatywnie. Manipulacja artystyczna jest natomiast dopuszczalna, jeżeli nie przekracza pewnych granic (np. indoktrynacji).

Oczywiście, przed manipulacją artystyczną można się również bronić, to znaczy przede wszystkim umieć ją rozpoznawać. Konieczna jest wówczas kompetencja w danej dziedzinie, jak również znajomość techniki twórczej. Co ciekawe, wcale nie musi to zmniejszać doznania estetycznego, a niekiedy nawet potrafi je spotęgować. Ponadto pozwala połączyć krytycyzm z doznaniem artystycznym. Można płakać na dramatach historycznych Szekspira, wiedząc, że naprawdę było inaczej. Dlatego nawet i w tej, akceptowanej, a czasami wręcz pożądanej formie manipulacji, jaką jest manipulacja artystyczna, korzystna (aczkolwiek niekonieczna) jest umiejętność jej prawidłowej percepcji.

## Różne poziomy percepcji

Percepcja jest to proces aktywnej interpretacji doznań zmysłowych z wykorzystaniem wskaźników kontekstualnych, nastawienia i wcześniej nabytej wiedzy. W procesie percepcji można wymienić kilka poziomów. Poziom pierwszy są to wrażenia – czyli procesy sensoryczne dostarczające już pierwszej zasadniczej obróbki danych docierających z otoczenia do umysłu jednostki. Najistotniejszym elementem tego procesu jest transdukcja, czyli zamiana wielkości fizycznych docierających do człowieka, jak fale elektromagnetyczne (światło), mechaniczne (dźwięk), temperatura, siły fizyczne na impulsy wzrokowe docierające do mózgu. Dzięki temu rejestrujemy wrażenia: kolorów, kształtów, dźwięków.

Poziom drugi to spostrzeżenia – najistotniejszy z procesów percepcyjnych. Dzięki niemu spostrzegamy odpowiednie obiekty: przedmioty, zwierzęta, ludzi. Tutaj szczególnie istotne jest wykorzystanie wskaźników kontekstualnych, nastawienia i wcześniej nabytej wiedzy. Tego etapu percepcji nie da się odseparować od innych funkcji poznawczych, jak: uwaga, pamięć, myślenie, a nawet od procesów emocjonalno-motywacyjnych. Tworzą one jedną całość, w wyniku której staje przed naszymi oczami świat konkretnych obiektów, z jego cechami i działaniami w określonej sytuacji.

Istnieją jeszcze jednak dwa poziomy percepcji, które w literaturze są znacznie słabiej opisane. Trzecim z kolei poziomem percepcji jest percepcja społeczna. Jest ona aktywną interpretacją danych zmysłowych o zachowaniach ludzi i grup ludzkich ze wskaźników kontekstualnych, nastawienia i wcześniej nabytej wiedzy. Oczywiście, bezpośrednim wyjściowym materiałem jest tutaj poziom pierwszy i drugi: dzięki nim dostajemy spostrzeżenia fizycznych zachowań różnych ludzi w otoczeniu. Na tym poziomie nadajemy im jednak odpowiednią interpretację. Decydujemy, czy zachowania są przyjazne, czy nie, co jest ich celem, jaki mają charakter. Na tym etapie decydujemy, czy dane zachowanie wobec nas jest manipulacją, czy też nie. Udział w tym procesie innych czynników poznawczych – jak uwagi, poznania czy myślenia – a także emocji czy motywacji – jest bardzo duży,

często decydujący. Pamiętajmy jednak, że również na poziomie drugim – co psychologia udowadnia – rola tych procesów jest również ogromna.

Jest jednak jeszcze jeden poziom ludzkiego spostrzegania. Jest to widzenie świata jako całości, swojego miejsca w nim, globalna interpretacja zachodzących zjawisk. Jest to reprezentacja całościowa, globalna. Ona w dużym stopniu decyduje o kluczowych aspektach percepcji społecznej, jakim jest nastawienie, dotychczasowa wiedza o świecie i widzenie określonych zjawisk w danym kontekście. Osoba, która widzi otaczający świat jako miejsce walki, rywalizacji i oszustwa, ma większą skłonność do dopatrywania się zachowań manipulacyjnych niż osoba mająca optymistyczny i ufny obraz świata. Na percepcję społeczną zachodzi zatem wpływ z dołu ze strony spostrzegania fizykalnego (percepcja ruchów, gestów, zachowań) oraz wpływ z góry: charakter posiadanego uogólnionego obrazu świata.

## Percepcja manipulacji jako percepcja społeczna

Percepcja zachowań manipulacyjnych jest zatem rodzajem percepcji społecznej. Prawidłowa percepcja manipulacji ma bardzo duży wpływ na społeczne funkcjonowanie człowieka. Rozpoznanie manipulacji tam, gdzie ona faktycznie ma miejsce, ma istotne znaczenie przystosowawcze dla jednostki, chroni ją przed oszustwem, indoktrynacją, wykorzystywaniem, daje jej lepszą wiedzę o świecie i pozwala podejmować własne, racjonalne decyzje. Niekorzystne jest natomiast rozpoznawanie manipulacji tam, gdzie jej nie ma – rodzi to bowiem podejrzliwość i psuje relacje interpersonalne. Ponieważ manipulowanie jest zjawiskiem powszechnym, nie zawsze szkodliwym, czasem wręcz wymuszonym przez konwencje społeczne lub przyjmowanym automatycznie, niekorzystne jest również reagowanie na każdą próbę manipulacji złością lub niechęcią. Tak więc porażką w percepcji manipulacji będzie albo jej niezauważenie, gdy ma miejsce, zauważenie, gdy jej nie ma, lub też reagowanie nadmiernym pobudzeniem emocjonalnym, gdy ona zachodzi (lub tym bardziej, gdy jej nie ma).

Kluczowym procesem jest proces rozpoznania. Wedle klasyka wiedzy o procesach poznawczych, Jerome'a Brunera<sup>2</sup>, rozpoznawanie to określanie, do jakiej kategorii należy dany obiekt. W tym wypadku obiektem podlegającym kategoryzacji będzie konkretne zachowanie jakiejś osoby. Rozpoznawanie polega na przeszukiwaniu kategorii, do których najlepiej pasowałaby stymulacja płynąca z narządów zmysłu<sup>3</sup>. Manipulowanie jest zachowaniem szczególnie trudnym do wykrycia, gdyż z definicji nie powinno być zauważone. Dlatego zwykle pojawia się wtedy proces, który Bruner określa jako „sprawdzanie dla potwierdzenia”. Polega on na poszukiwaniu cech krytycznych dla danej kategorii. Dlatego podstawowymi czynnika-

<sup>2</sup> J. Bruner, *Poza dostarczone informacje*, Warszawa 1978.

<sup>3</sup> T. Maruszewski, *Psychologia poznania. Sposoby rozumienia siebie i świata*, Gdańsk 2001.

mi potrzebnymi do rozpoznania motywacji jest odpowiednia o nich wiedza, czyli uporządkowana reprezentacja istotnej części rzeczywistości. W tym wypadku jest to wiedza psychologiczna. Wiedzę taką można podzielić na wiedzę zimną (naukową) oraz gorącą (osobistą). Ta pierwsza pochodzi zwykle z książek czy artykułów z dziedziny psychologicznej. Jest uporządkowana, oparta na faktach, dlatego zwykle bywa pomocna. Pamiętać jednak należy o tym, że nie dla wszystkich jest ona dostępna, wystarczająco rozpowszechniona. Ponadto, jest to zagadnienie, którym naukowa psychologia zajmuje się od niedawna. Wiedza gorąca opiera się natomiast raczej na osobistych przeżyciach. To doświadczenie często bywa bardzo pomocne, dlatego osoby o wysokim poziomie kompetencji społecznej są zwykle bardziej odporne na manipulacje. Ale też z wiedzy gorącej, wynikłej z negatywnych doświadczeń społecznych bierze się skłonność do rozpoznawania manipulacji tam gdzie jej nie ma lub też reagowania na nią silną irytacją. Nieprzypadkowo, przedstawiciele takich zawodów, jak policjanci, prokuratorzy czy strażnicy więzienni odznaczają się dużą podejrzliwością – wykonując swoje zawody, spotykali się bowiem z manipulacją o wiele częściej niż w codziennym życiu.

## Rozpoznawanie manipulacji pierwszego i drugiego stopnia

Z drugiej strony wiedza formalna o manipulacjach daje nam tylko podstawowe kryteria: wskaźniki behawioralne pierwszego stopnia, na podstawie których możemy ocenić, czy mamy do czynienia z manipulacją czy też nie. Kryteria pierwszego stopnia to po prostu wskaźniki, czy wystąpiło dane, jasno obserwowalne zachowanie czy nie, np. czy padła określona sekwencja słów. Na przykład, jeżeli dana osoba powtórzy tę samą prośbę czy żądanie, mimo iż wie, że została usłyszana, i nie uzasadni jej: mamy do czynienia z manipulacją zwaną presją. Często taka osoba sama nie wie, że jest to presja, często też osoby poddane presji też nie zdają sobie sprawy, że jest to forma manipulacji – dlatego tak ważne jest rozpowszechnianie naukowej, obiektywnej wiedzy o tym zjawisku. Podobnie, gdy danej prośbie odpowiada nieuzasadniona prawnie groźba, mamy do czynienia z szantażem. Te formy manipulacji nazywam manipulacjami pierwszego stopnia – rozpoznawanymi na podstawie oczywistych i jasno obserwowalnych wskaźników behawioralnych. Do wykrycia takich manipulacji wystarczy wiedza zimna, obiektywna. Są jednak sytuacje trudniejsze. Na przykład jedną z form manipulacji jest kłamstwo. Jeżeli dana osoba mówi oczywistą nieprawdę, to rozpoznanie tej manipulacji jest również oczywiste: mówi nieprawdę, a więc manipuluje. Ale gdy odbiorca nie zna dokładnie sprawy, musi ocenić na podstawie innych, głębszych wskaźników behawioralnych, czy dana osoba kłamie, czy nie. Analogiczny problem jest z odróżnieniem pochlebstwa od prawdziwie podzielanej opinii. Behawioralne rozpoznawanie kłamstwa to nie tylko wiedza – za mało jest tu jednoznacznych, powszechnie znanych kryteriów

– to także sztuka oparta w dużym stopniu na własnym doświadczeniu. Manipulacje, w których trzeba przeniknąć głębiej zachowanie jednostki, to manipulacje drugiego stopnia. Tutaj doświadczenie społeczne okazuje się bezcenne. Oczywiście, doświadczenie to, choć niełatwe dla nadrobienia u osób opóźnionych w tej dziedzinie, nie jest niczym magicznym czy niemierzalnym. Sprowadza się ono ostatecznie też do jakiejś nabytej wiedzy i przede wszystkim do nabytych umiejętności. Wśród nich kluczowa jest umiejętność odczytywania sygnałów behawioralnych, właściwej oceny ludzi, psychologicznego kontekstu sytuacji oraz uważność obserwacji. Umiejętności te oparte są na gorącej wiedzy psychologicznej – często prawdziwej, nierzadko fałszywej. Dlatego też samo tylko doświadczenie społeczne może prowadzić także do niewłaściwego rozpoznania manipulacji. Na szczęście psychologia wnika także w głębsze procesy rozpoznawania zachowań innych ludzi, rozwija się szybko nauka o komunikowaniu pozawerbalnym. Można zatem nauczyć się rozpoznawania manipulacji drugiego stopnia na podstawie obiektywnej wiedzy psychologicznej. Ale wtedy już trzeba posiadać coś więcej niż tylko wiedzę – trzeba opanować umiejętność psychologiczną odpowiedniego użycia tej wiedzy. Nie wystarczy tu poczytać teoretycznych książek na temat komunikacji pozawerbalnej – najlepiej przejść odpowiedni trening czy szkolenie.

## Rozpoznawanie form oraz celów manipulacji

Przy rozpoznawaniu manipulacji ważne jest nie tylko poznawanie form manipulacji, ale przede wszystkim ich celów. Ostatecznie cel manipulacji decyduje o tym, czy w stosunku do nas ma ona charakter wybitnie niekorzystny (np. manipulacja wroga, eksploatacyjna, indoktrynacyjna), obojętny (wymienna, konwencjonalna) czy też przyjazny (opiekuńcza, afiliacyjna). Określenie celu motywacji i postawy danej osoby do nas jest decydujące dla podjęcia określonych działań obronnych, jak również w istotny sposób wpływa na reakcję emocjonalną. Ponieważ z definicji manipulowanie jest działaniem zawołowanym, więc jego cel też nie jest zwykle podawany, sami możemy go odgadnąć. Musimy przede wszystkim określić nastawienie danej osoby do nas – czy jest życzliwe, czy też nie (wrogie lub obojętne), a także z kontekstu sytuacyjnego i jej zachowania wysnuć wnioski co do jej motywów i celów. To wszystko są już wskaźniki behawioralne drugiego stopnia. Człowiek posiada zdolność do tego rozpoznawania dzięki istnieniu tak zwanych neuronów lustrzanych, dzięki którym mogą rozwinać się u niego złożone formy percepcji, jakimi są intuicja i empatia<sup>4</sup>. Te jednak również rozwijamy dzięki spontanicznemu doświadczeniu społecznemu lub możemy im pomóc w rozwoju dzięki treningom i szkoleniom psychologicznym lub psychoterapii. Formalna wiedza książkowa

<sup>4</sup> J. Bauer, *Empatia. Co potrafią lustrzane neurony*, Warszawa 2008.

z psychologii może się tu przydać, ale jest niewystarczająca. Natomiast o wiele łatwiej jest rozpoznać same formy manipulacji. Są one zwykle dosyć dobrze opisane w podręcznikach. Za bardzo dobrą klasyfikację uważam tę przeprowadzoną przez Marka Tokarza<sup>5</sup>. Podzielił on formy manipulacji na naiwne (to jest niewymagające wiedzy psychologicznej), do których zaliczył presję, szantaż i kłamstwo oraz manipulacje zawierające czynnik psychologiczny, do których zaliczył mechanizmy: wzajemności, konsekwencji, konformizmu, sympatii, autorytetu, niedostępności, a także inne, to jest: kontrastu, racjonalizacji, kompromisu, wiarygodności, relaksu i powtarzania. Wbrew pozorom naiwność wcale nie ułatwia wykrycia manipulacji, gdyż choć kłamstwo jest manipulacją naiwną, należy do jednych z najtrudniejszych do wykrycia. Dokładne, nawet podręcznikowe zapoznanie się z formą danej manipulacji uzbraja nas w podstawowe kryteria do jej rozpoznania. Ale i tak często musimy sięgnąć do głębszych poziomów wyjaśniania obserwowanego zachowania. Otrzymanie od kogoś drobnego upominku (gdy nie są to nasze imieniny ani inna szczególna okazja) może zwiększyć naszą czujność, czy aby to nie jest zjawisko manipulacji. Może po prostu ta osoba nas lubi, chce nam sprawić przyjemność. Dopiero gdy zaczyna w zamian czegoś od nas żądać, możemy już być pewni, że chodzi tu o formę manipulacji zwaną mechanizmem wzajemności. Percepcja manipulacji jest zatem rozciągnięta w czasie, co zgodne jest zresztą z koncepcją cyklu percepcyjnego Neissera. Zwykle zachowanie manipulacyjne składa się z pewnej liczby sekwencji. Pojawienie się pierwszej z nich powinno wzbudzić czujność (mechanizm torowania). Kolejne zachowania powinny zdecydować o potwierdzeniu lub obaleniu diagnozy w kwestii ewentualnego zaistnienia manipulacji.

## Gotowość percepcyjna

Przy rozpoznawaniu manipulacji bardzo istotny jest poziom gotowości percepcyjnej. Gotowość percepcyjna to łatwość wykorzystania określonej kategorii pamięciowej do danego materiału percepcyjnego<sup>6</sup>. Uzależniona jest ona zarówno od czynników zewnętrznych, jak i od czynników wewnętrznych. Do czynników zewnętrznych należy zaliczyć prawdopodobieństwo wystąpienia danego zachowania (a więc w tym przypadku prawdopodobieństwo wystąpienia manipulacji), częstość uprzednich doświadczeń tego typu (dlatego policjanci i prokuratorzy są tak uwrażliwieni na manipulację) oraz konsekwencje społeczne rozpoznawanych zachowań (dla niektórych zawodów – np. dla biznesmenów – konsekwencje manipulacji są szczególnie wysokie). Natomiast czynniki wewnętrzne są związane z organizacją systemu kategorii wykorzystywanych w trakcie spostrzegania. Bardzo istotna jest tutaj

<sup>5</sup> M. Tokarz, *Argumentacja, perswazja, manipulacja. Wykłady z teorii komunikacji*, Gdańsk 2006.

<sup>6</sup> T. Maruszewski, *Psychologia poznania. Sposoby rozumienia siebie i świata*, Gdańsk 2001.

liczba posiadanych kategorii. W przypadku tak zwanego monopolu (czyli wszystko jest kategoryzowane do jednej lub drugiej przeciwstawnej kategorii) pojawia się wysoka gotowość oraz sztywność percepcyjna. Tu należeć będą osoby podejrzliwe, a nawet o skłonnościach paranoidalnych, wszędzie wietrzące manipulację lub oszustwo. Istotna jest także integracja poznawcza systemu kategorii – im silniej są one związane ze sobą, tym wyższa jest ich gotowość. Ważne są także konsekwencje motywacyjne. Jeżeli czyjaś manipulacja może nam przeszkodzić w realizacji ważnych dla nas celów – gotowość percepcyjna dla jej zauważenia wzrośnie. Z drugiej strony manipulatorzy mogą wykorzystać fakt, że nam na czymś bardzo zależy, bo wtedy nasza gotowość percepcyjna będzie właśnie nakierowana na wszystko, co pomoże w realizacji tego celu, osłabnie zaś obronność przed tym, co może być pułapką (mechanizm wykorzystywany w oszustwach).

## Mechanizmy uwagi

Aby umieć właściwie rozpoznać manipulację, należy być uważnym. Uwaga jest zawsze bardzo istotna w procesach percepcyjnych, szczególnie zaś wtedy, gdy ich obiekty są trudne do rozpoznania i niejednoznaczne (a tak często bywa z zachowaniami manipulacyjnymi). Uwaga spełnia trzy podstawowe funkcje: selekcjonowanie bodźców (czyli przepuszczenie tych najważniejszych), ukierunkowanie procesów poznawczych (aktywne poszukiwanie informacji czy dodatkowych danych przydatnych w rozwiązaniu problemu) oraz określanie wielkości zasobów potrzebnych do właściwego podjęcia decyzji czy wykonania określonej czynności. Przy percepcji manipulacji istotne jest prawidłowe wypełnianie tych najważniejszych funkcji uwagi.

Są ponadto dwie cechy procesów uwagi, niezwykle istotne w przypadku wykrywania trudnych do wykrycia zjawisk społecznych, do których należy manipulacja. Pierwszą z nich jest czujność, a drugą refleksyjność. Czujność to zdolność wykrywania bodźców specyficznych – wymaga wysokiego poziomu aktywacji, a więc zaangażowania i motywacji. Natomiast refleksyjność to adaptacyjne tworzenie kategorii, które dobrze określają zmieniającą się naturę społecznego otoczenia. W przypadku manipulacji oba te czynniki są bardzo ważne. Czujność wymaga energii i dużego skoncentrowania uwagi, refleksyjność mądrości i doświadczenia. Czujność potrafi wykryć sam fakt manipulacji, refleksyjność natomiast powie nam, w jakim stopniu jest ona dla nas groźna, pozwoli też na połączenie odporności na manipulację z tolerancyjnością i zrozumieniem dla innej osoby (ma ona dobre prawo do manipulacji konwencjonalnej, afiliacyjnej czy autoprezentacyjnej).



## Wzajemne wsparcie intuicji i wiedzy

Aby najpoprawniej odczytywać ludzkie zachowania, ich cele i intencje, niezwykle ważne jest wzajemne wsparcie wiedzy oraz intuicji. Oba mają swoje mocne i słabe strony. Wiedza jest zaledwie teoretyczna – możemy przeczytać wszystkie książki na temat manipulacji, ale nie odcyfrować jej odpowiednio – nie umiemy na przykład odróżnić kłamania od mówienia prawdy, podstępny od autentycznej życzliwości. Intuicja jest niezwykle pomocna – zapewnia ją nam z jednej strony obecność w naszym mózgu tak zwanych neuronów lustrzanych, a z drugiej strony dotychczasowe doświadczenie społeczne. Ale nie możemy na nich polegać bez kontroli racjonalności. Neurony lustrzane w ogromnym stopniu decydują o naszym społecznym zachowaniu – dzięki nim nawiązujemy bliskie relacje z innymi. Z drugiej strony poleganie wyłącznie na nich naraża nas na nadmierną zależność od innych oraz podatność na konformizm. W rozwoju społecznym człowieka bardzo ważne jest zachowanie balansu pomiędzy nawiązywaniem więzi i relacji a utrzymywaniem własnej tożsamości i niezależności, jak również uczeniem się przeciwstawiania szkodliwym wpływom – w tym manipulacji. Z kolei doświadczenie społeczne również może mylić. Osoby zbyt często wykorzystywane i oszukiwane w przeszłości mogą stać się nadmiernie podejrzliwe i zbyt łatwo doszukują się manipulacji. Osoby, które do tej pory żyły tylko w otoczeniu ludzi bliskich i życzliwych, mające tylko pozytywne doświadczenia, mogą być z drugiej strony zbyt naiwne. Dlatego trzeba cały czas równoważyć wiedzę z intuicją. Należy z jednej strony rozpowszechniać informacje na temat rodzajów i sposobów manipulacji, z drugiej zaś strony stymulować doświadczenie społeczne. Tu już nie wystarczy tylko wiedza, ale szkolenia i warsztaty pozwalające zdobyć społeczne umiejętności. W przypadku szczególnie negatywnych oddziaływań z przeszłości ten trening umiejętności społecznych musi być jeszcze głębszy i przybrać postać psychoterapii, która pozwala na przeprogramowanie systemów neuronalnych, związanych z neuronami lustrzanymi.

Warto podkreślić, iż nauczanie ludzi prawidłowego rozpoznawania manipulacji, jak również adekwatnej reakcji emocjonalnej i behawioralnej (odparcie manipulacji) jest niezwykle ważnym czynnikiem adaptacyjnym we współczesnym świecie. Ratuje przed wykorzystywaniem, oszukiwaniem, uwiedzeniem przez sekty czy organizacje terrorystyczne, uodparnia na reklamę i nieuczciwe metody handlowe. Jest o co się starać.

## Podsumowanie

Podsumowując, można wyróżnić trzy zasadnicze formy manipulacji: fizyczną (na obiektach), społeczną (na ludziach) oraz artystyczną (na obiektach wobec ludzi). Za najbardziej kontrowersyjną należy uznać manipulację społeczną, gdyż bez-

pośrednio skierowana jest na ludzi, którymi w podstępny sposób operuje się jak przedmiotami. Nie każda manipulacja jest jednak równie szkodliwa: są manipulacje jawnie niekorzystne, neutralne, a nawet życzliwe. Powyżej przedstawiłem autorską klasyfikację rodzajów manipulacji. W każdym jednak przypadku korzystne jest nabycie umiejętności rozpoznawania (właściwej percepcji) manipulacji. Dzięki temu możemy mieć szansę odzyskania możliwości racjonalnego kierowania swoim zachowaniem. Istotą społecznej manipulacji jest bowiem ograniczenie racjonalności naszych działań i sądów za pomocą różnego rodzaju chwytów i technik psychologicznych. Manipulacje nie tylko powodują, iż podejmujemy błędne decyzje, one zaburzają także nasz rozwój jako wolnej i racjonalnej osoby. Często ludzie postępują irracjonalnie także na skutek działania odległych manipulacji z przeszłości.

Czytelnik może zadać pytanie: czy racjonalność zawsze jest najważniejsza? W tym momencie wychodzimy już poza perspektywę psychologiczną i pedagogiczną, wkraczając na drogę refleksji filozoficznej, a zwłaszcza aksjologicznej (która jednak zawsze jest związana z problematyką psychologiczno-pedagogiczną). Niewątpliwie, oprócz wartości mądrości (opartej na wiedzy, logice, inteligencji i skutecznym działaniu) istnieją jeszcze inne wartości: piękna, dobra, miłości, uczuciowości i wrażliwości. Wedle poglądów autora, któremu bliskie jest stanowisko intelektualizmu etycznego i estetycznego, stanowią one niejako racjonalność rozszerzoną. Ale można też powiedzieć, że piękno, dobro, miłość czy wiara przekraczają „zwykłą racjonalność”, są jakby ponad nią. Działanie, myślenie i odczuwanie w tej przestrzeni wzbogaca i rozwija człowieka, stąd tak ważna jest sztuka, nawet jeśli w jakiś sposób manipuluje rzeczywistością. Natomiast szkodliwe jest dla ludzi wszelkie działanie i myślenie poniżej progu racjonalności, a temu często sprzyjają manipulacje społeczne. Dlatego tak istotna jest umiejętność ich właściwej percepcji.

Wojciech Czajkowski

## Warunki normatywne nawiązania kontaktu a manipulowanie w relacjach społecznych

### Streszczenie

Zasadniczym celem pracy jest analiza normatywnych warunków nawiązania kontaktu odniesiona do manipulowania w relacjach interpersonalnych. Podstawowym modelem opisu i wyjaśniania relacji interpersonalnej jest model relacji odbywającej się w warunkach *twarzą w twarz*. W interpretacji kryteriów nawiązania kontaktu autor odwołuje się do M. Bubera koncepcji filozofii dialogu. W takiej interpretacji efektywny, konstruktywny dialog jest zorientowany na stworzenie w relacji interpersonalnej *struktury międzyludzkiego* dowodzącej możliwości wychodzenia partnerów interakcji poza swoje indywidualne ograniczenia. Przywołanie kategorii manipulacji w takim kontekście stanowić może okazję do wyjaśniania znaczeń pojęcia efektywności relacji interpretowanych w różnych kontekstach. Analiza efektywności działania w relacjach społecznych obliuguje także do wskazania kryteriów relacji użytecznych w opisie i wyjaśnianiu kontaktu interpersonalnego. Wskazując pojęcie normatywnych warunków nawiązania kontaktu opisuje się kryteria charakteryzujące pożądane zachowania uczestników kontaktu realizowanego w kontekście konstruktywnego wpływu społecznego. Kryteria te przeciwstawia się właściwościom zachowań przypisanym w tej pracy do kontekstu manipulowania w kontakcie interpersonalnym. Wskazuje się także istotny rys zachowania stanowiący o manipulowaniu zachowaniem innej osoby w postaci intencji podjęcia takiego działania przez podmiot. Zaś samo manipulowanie pojmuje się jako wywarcie wpływu społecznego na inną osobę w celu odniesienia korzyści. W prowadzonej analizie wskazuje się typowe mechanizmy psychologiczne wykorzystywane w działaniach manipulacyjnych, pokazując także zasadnicze formy obrony.

W tytule artykułu zawarte jest przeciwstawienie wymagające wyjaśnienia i uzasadnienia. Wskazując na normatywne warunki nawiązania kontaktu, sugerujemy, że istnieją jakieś kryteria pozwalające *pewne* sytuacje wejścia w kontakt interpersonalny traktować jako *lepsze* od innych. Kryteria te opisywane są w kategoriach ontologicznych, epistemologicznych i aksjologicznych, ponieważ dotyczą podstawowych kwestii istotnie opisujących istnienie i działanie podmiotu w relacji z innymi osobami. Poza perspektywą filozoficzną równie użyteczna okazuje się perspektywa

psychologiczna dotycząca wglądu jednostki w jej działanie oraz rozumienia i wartościowania swoich relacji z innymi. Można oczekiwać, że normatywne warunki nawiązania kontaktu czynią bardziej prawdopodobnym nawiązanie konstruktywnych relacji społecznych wolnych od sytuacji wykorzystywania partnera. Z drugiej strony manipulowanie dotyczyć ma sytuacji sprowadzających się do realizowania własnych celów podmiotu z dopuszczaniem intencjonalnego traktowania partnera w sposób przedmiotowy. Istotne jest również to, że partner w typowej sytuacji tak rozumianej manipulacji nie zdaje sobie sprawy z tego, że jest poddawany manipulowaniu.

Podejmowanie tak zarysowanej problematyki prowadzi do postawienia dwu pytań:

- czy należy postulować normy trudne do zrealizowania?
- czy manipulowanie jest typowym zachowaniem przeciętnego człowieka?

Odpowiedzi na powyższe pytania wydają się oczywiste, aczkolwiek spróbujmy zwrócić uwagę na pewne użyteczne sposoby radzenia sobie z analogicznymi dylematami. I tak na przykład w pracy opisującej przygotowywanie kampanii wyborczych sugeruje się korzyści wynikające z przyjmowania naiwnego założenia, że polityka może być piękna. Co więcej zwraca się również uwagę na potrzebę przeciwstawiania się dość popularnej opinii głoszącej, że: „wszyscy politycy to złodzieje, a kampania to zło konieczne”<sup>1</sup>. Nieco inny sposób radzenia sobie z podobnymi dylematami sugeruje Witkowski<sup>2</sup>, zwracając uwagę na to, że pisanie o manipulowaniu jest czynnością *moralnie neutralną*. Ocenie może być poddawany tylko sposób wykorzystywania tej wiedzy. Kiedy ludzie manipulują innymi w zgodzie z powyższą definicją, postępują nagannie. Z kolei wykorzystywanie tej wiedzy w celu obrony przed staniem się ofiarą manipulacji, jest jak najbardziej konstruktywnym sposobem naszego postępowania.

W praktyce życia codziennego możemy spotkać bardzo dogodną interpretację omawianych problemów. W jednym z popularnych opracowań dotyczących skutecznego działania znajdujemy dedykację: „Dla ludzi biznesu, którzy jeszcze mają złudzenia, że umiejętności merytoryczne wystarczą do osiągnięcia sukcesu”<sup>3</sup>. Dla autora tej dedykacji podstawową miarą oceny działań jednostki jest skuteczność. Kwestia manipulowania zachowaniem jest kwestią istotną *tylko* dla zewnętrznego obserwatora tych zachowań. Takie rozumienie manipulowania opiera się na stosowaniu czterech postulatów dotyczących wywierania wpływu. Jest to zasada maksymalnej skuteczności nakazująca preferowanie wyłącznie efektywnych form działania. Kolejny postulat zaleca etyczne podejście do partnera w procesie komu-

<sup>1</sup> N. de Barbaro, *Dojść do głosu. Radykalnie praktyczny przewodnik po kampanii wyborczej*, Kraków 2005, s. 18–20.

<sup>2</sup> T. Witkowski, *Psycho-manipulacje*, (b.m.) 2000, s. 13.

<sup>3</sup> P. Tymochowicz, *Biblia skuteczności*, Wrocław 2007, s. 6.

nikowania minimalizujące jego koszty. Następnie wskazuje się priorytetowe traktowanie relacji międzyludzkich z położeniem nacisku na tworzenie potrzeb innych ludzi. Kolejny postulat jest nazywany zasadą lustra i dotyczy potrzeby nieskrepowanego spojrzenia sobie w oczy w lustrze wtedy, gdy uznamy to za stosowne<sup>4</sup>. Autor trafnie wskazuje na możliwość zachodzenia sprzeczności pomiędzy ostatnią zasadą i pozostałymi, podkreślając, że to podmiot podejmuje decyzję, czy i kiedy ją zastosować. Wydaje się jednak, że przywołane postulaty implikują dalsze sprzeczności. Jest to szczególnie widoczne w przypadku etyki komunikowania i priorytetowego traktowania relacji międzyludzkich. Szukając konsekwencji, oczekiwalibyśmy, że będzie to polegało na pełnym docenieniu i zaakceptowaniu potrzeb innych ludzi. Jednakże dla autora sprowadzać się to ma do *kreowania* potrzeb innych ludzi.

Parafrazując wcześniej przywołane zdanie o pięknie polityki, powiedzmy podobnie o komunikowaniu i nawiązywaniu kontaktu w relacjach. Komunikowanie może być satysfakcjonujące dla obydwu stron, nie musi z konieczności być inwazyjne i nastawione wyłącznie na osiągnięcie maksymalnej skuteczności działań własnych. Warto w tym miejscu przywołać interpretacje fenomenologiczne, w których stwierdza się, że komunikowanie przestaje być problemem, gdy rozpoznaje się strukturalne, czasowe i ontologiczne podobieństwo pomiędzy sobą i innymi<sup>5</sup>. Analiza poglądów przedstawicieli nurtu egzystencjalno-fenomenologicznego i fenomenologicznego antropologii filozoficznej oraz nurtu psychologii humanistycznej pozwala na zidentyfikowanie szeregu założeń istotnych w opisie i wyjaśnianiu relacji pomiędzy dwoma osobami. Podjęcie analizy w takim obszarze interpretacji relacji międzyludzkich jest szczególnie istotne w zestawieniu ze współczesnym trendem analizy działania człowieka w perspektywie ich skuteczności. Położenie nacisku na istotne podobieństwa zachodzące pomiędzy dwoma osobami zwraca uwagę na kwestie potencjalnie obecne w relacjach międzyludzkich, ale zbyt rzadko uwzględniane i doceniane w codziennym funkcjonowaniu.

Analiza relacji zachodzących pomiędzy dwoma osobami podjęta przez Bubera ma charakter interpretacji filozoficznej prowadzonej w obszarze badań egzystencjalno-fenomenologicznych. Autor przywołuje specyficzne w swoich badaniach pojęcia *ja-ty*, *spotkanie*, *dialog*. Buber, pisząc o spotkaniu zachodzącym pomiędzy dwoma osobami, zwraca uwagę na to, że nie jest to tylko „...fonetyczne zdarzenie naładowane znaczeniem”<sup>6</sup>. Jest to sytuacja, w której dochodzi do ukonstytuowania się czegoś, co autor nazywa *strukturą międzyludzkiego*. Nawiązanie kontaktu dają-

<sup>4</sup> *Ibidem*, s. 80–81.

<sup>5</sup> W. Czajkowski, *Analiza warunków wstępnych nawiązania kontaktu*, „Rocznik Naukowo-Dydaktyczny WSP w Krakowie”, z. 141, Prace Psychologiczne nr 3, Kraków 1992, s. 26–27.

<sup>6</sup> M. Buber, *Społeczne i międzyludzkie*, [w:] *Psychologia humanistyczna. Wybór tekstów*, z. 1, oprac. K. Starczewska, Warszawa 1980.

ce takie konsekwencje jest uwarunkowane normatywnymi zasadami określającymi zachowania uczestników interakcji.

Pierwsza z nich to zasada osobowego partnerstwa, sugerująca użyteczność traktowania siebie samego i partnera w komunikowaniu w sposób podmiotowy. Negatywne konsekwencje wynikające z łamania tej zasady są znane w praktyce relacji społecznych. Koszty ponosi się zarówno wtedy, gdy podmiot łamie ją wobec partnera, jak też i wtedy, gdy podmiot nie dotrzymuje jej w relacji wobec siebie samego. Dobrą ilustracją sytuacji, w której stosowanie tej zasady normatywnej napotyka przeszkody, jest polityka nie zawsze okazująca się piękną<sup>7</sup>.

Druga zasada koncentruje się na wymogu prezentowania własnej osoby w komunikowaniu w sposób pozwalający partnerowi na uzyskanie dostępu do faktycznie posiadanych przez podmiot właściwości. Realizacja tej zasady może sprawiać trudności w związku z typowymi w naszych warunkach kulturowych ograniczeniami w zakresie otwartości w relacjach społecznych. Przedstawianie własnej osoby w niezgodzie z własnymi odczuciami w celu uzyskania aprobaty społecznej lub uzyskania gratyfikacji stanowi istotny rys działania człowieka w dramaturgicznej koncepcji zachowania Goffmana<sup>8</sup>. Propagowanie tej zasady nazywanej niekiedy zasadą prawdy może być nietrafnie interpretowane, jako zachowanie naiwne, bezkrytyczne, posiadające rysy potocznie rozumianego ekshibicjonizmu. Interpretując tę zasadę, należy uwzględnić potrzebę adekwatności naszych zachowań w odniesieniu do kontekstu i osoby partnera.

W interpretacji trzeciej zasady podkreśla się znaczenie zindywidualizowanego spostrzegania partnera w sytuacji komunikowania. Dobrą ilustracją złamania tej zasady jest wskazanie sytuacji, w której spostrzegamy partnera w sposób stereotypowy. Odwoływanie się do stereotypów społecznych prowadzi do powstania efektu aureoli bądź efektu diabelskiego i zaburza spostrzeganie realnych właściwości partnera.

Normatywne zasady nawiązania kontaktu można nazywać odpowiednio zasadą osobowego partnerstwa, zasadą prawdy i zasadą jedności. Kontakt interpersonalny rozumiany w zgodzie z istotą wskazanych zasad dotyczy relacji *ja-ty* i opiera się na najczęściej występującym ludzkim ukierunkowaniu *bycia-z-kimś-innym*<sup>9</sup>. W pojęciu tym zawiera się ontologiczny wymiar relacji interpersonalnej odniesiony do rozumienia wspólnoty, podobieństwa i jedności dwu osób tworzących *strukturę międzyludzkiego*. W takiej interpretacji relacji dwu podmiotów jako bytów zesta-

<sup>7</sup> W. Czajkowski, *Zachowania publiczne i wizerunek polityka – skuteczność w odbiorze społecznym*, „Państwo i Społeczeństwo” 2005, nr 4, s. 155.

<sup>8</sup> Por.: E. Goffman, *Człowiek w teatrze życia codziennego*, Warszawa 1981, s. 36. Por.: M. Ziółkowski, *Znaczenie, interakcja, rozumienie. Studium z symbolicznego interakcjonizmu i socjologii fenomenologicznej jako wersji socjologii humanistycznej*, Warszawa 1981, s. 126.

<sup>9</sup> Z. Uchnast, *Koncepcja człowieka jako osoby w psychologii humanistyczno-egzystencjalnej*, [w:] *Człowiek – pytanie otwarte*, red. K. Popielski, Lublin 1987, s. 93.

wienie warunków normatywnych nawiązania kontaktu i manipulowania wskazuje na ich zdecydowane wykluczenie się.

*Bycie-z-kimś-innym* posiada także swoje epistemologiczne i aksjologiczne interpretacje odniesione do sposobów i możliwości dotarcia do innej osoby oraz dotykające wpływu uniwersaliów na tę relację<sup>10</sup>. Interpretacje takie są prowadzone przez autorów działających w nurcie filozofii spotkania, takich jak na przykład Buber, i nawiązujących do takich autorów o orientacji fenomenologicznej, jak E. Husserl, E. Stein i M. Scheler.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że poznawanie siebie i poznawanie kogoś innego to w perspektywie epistemologicznej dwie zdecydowanie różne sytuacje uwarunkowane odmiennością doświadczenia wewnętrznego i doświadczenia zewnętrznego. Jednakże przyjmowanie stanowiska krańcowej odmienności obydwu typów doświadczeń prowadzi nas do stanowiska idealizmu bądź solipsyzmu. Użytecznym rozwiązaniem tej trudności jest stanowisko Węgrzeckiego, który traktuje innego człowieka jako *świat „ty”* będący czymś realnym dla podmiotu. W tej interpretacji relacja z innym człowiekiem jest *spotkaniem naprzeciw siebie*, dla którego podstawowe są: wzajemność, szczerość i aktywność. Wskazuje się tu zmianę kartezjańskiej perspektywy: poznający podmiot–poznawany przedmiot idącej w kierunku spostrzegania równości podmiotów jako osób. Istotne dla naszych celów jest zwrócenie uwagi na rozróżnienie przez Węgrzeckiego spotkań syntonicznych i dysharmonicznych oraz wprowadzenie pojęć: czyste zachowania konwencjonalne i zachowania pozorowane<sup>11</sup>. Propozycja Węgrzeckiego jest więc swego rodzaju równoległą propozycją do interpretacji normatywnych warunków nawiązania kontaktu Bubera.

Analizę relacji zachodzących pomiędzy dwoma osobami należy uzupełniać poprzez uwzględnienie perspektywy aksjologicznej. Opisując kontakt w kategoriach wzajemności, aktywności i szczerości, stwarzamy możliwości przezwyciężenia barier emocjonalnych i poznawczych, które mogą występować w dialogu dwu osób. Uwzględniamy także potrzebę i prawo partnerów w kontakcie do zachowania sfery intymności<sup>12</sup>. Budowanie tak rozumianego spotkania w znacznej mierze sprowadza się do realizowania wartości osoby, tworzy wspólnotę i inspiruje do realizowania wartości uniwersalnych. W warunkach spotkania podmiot może odkrywać i konstytuować sensy, co jest zwykle aktywnością przypisywaną osobie. Podmiot może odnosić sens do bycia osobą i do bycia w świecie innych osób. W spotkaniu istotne jest intensyfikowanie doświadczania innego człowieka przez podmiot oraz zaobserwowanie doświadczania siebie w perspektywie relacji z innym człowiekiem<sup>13</sup>.

<sup>10</sup> W. Czajkowski, *Analiza...*, s. 29–30.

<sup>11</sup> A. Węgrzecki, *O poznawaniu drugiego człowieka*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, Monografie nr 51, Kraków 1982, s. 117–118.

<sup>12</sup> Por.: W. Czajkowski, *Analiza...*, s. 30.

<sup>13</sup> Zob.: J. Bukowski, *Wspólnota osób w świecie*, „Znak” 1983, nr 346.

Analogiczne, interesujące interpretacje są prowadzone w teoretycznej analizie terapii skoncentrowanej na osobie. Friedman sugeruje, aby rozumieć wiele właściwości osoby jako pochodzących z relacji zachodzących między osobami. W swoich badaniach Friedman dokonuje interpretacji podobieństw zachodzących pomiędzy poglądami Rogersa i Bubera. Wydaje się, że niezależnie od różnicy w obszarach, w których działali obydwaj autorzy (psychoterapia niedyrektywna i filozofia spotkania), przyjmowane przez nich ogólne założenia dotyczące relacji międzyludzkich mogą być interesujące. Najbardziej istotna zbieżność poglądów Bubera i Rogersa dotyczy sposobu rozumienia relacji *ja – ty*. Rogers podkreśla podstawowe znaczenia bezwarunkowej akceptacji partnera. Pisząc o relacji, rozumie przez nią relację *ja – ty*, a nie relację *ja – to*. Zasadniczy warunek kontaktu, który może mieć wtedy znaczenie terapeutyczne i rozwijające, to traktowanie innego człowieka w sposób osobowy, stanowiący zaprzeczenie kontaktu, w którym traktuje się partnera jak przedmiot. Friedman, pisząc o tym, wskazuje na dostrzeganie głębokiej rzeczywistości osobowej partnera. Zarówno Rogers, jak i Buber podnosili kwestię wzajemności w kontakcie. Friedman dopuszcza wzajemność w zakresie kontaktu, zaufania, sensu, ale nie akceptuje wzajemności w zakresie poznawania sposobu doświadczania kontaktu przez podmiot. Jednostka nie jest w stanie poznać sposobu doświadczania kontaktu przez swojego rozmówcę. Zwykle doświadczanie kontaktu zawiera się w obszarze intymności nieujawnianym nawet w sytuacji spotkania. Wzajemność w zakresie kontaktu, zaufania i sensu wynika z dynamiki kontaktu i uczestniczenia w relacji dwu stron wpływających na siebie wzajemnie i modyfikujących swoje zachowania<sup>14</sup>.

Problem dostępu poznawczego oraz trafności rozpoznania właściwości partnera w relacjach interpersonalnych warto poddać analizie w świetle fenomenologicznej koncepcji Schutza i jego kontynuatorów. W obszarze badań fenomenologicznych najbardziej istotnym wątkiem w analizie relacji jest doświadczanie innych przez podmiot w warunkach kontaktu *twarzą-w-twarz*. W takiej sytuacji inna osoba jest dla podmiotu, do pewnego stopnia, bardziej rzeczywista niż on sam. Partner jest dostępny dla podmiotu w sposób bezrefleksyjny. W przypadku poznawania siebie samego przez podmiot, koncentrowania się na jakimś aspekcie swojego własnego funkcjonowania wymaga aktu świadomej refleksji<sup>15</sup>.

Kwestie związane z kontaktem podmiotu z inną osobą zwracają naszą uwagę na podstawowy dla Schutza problem, rozumiany przez niego jako skandal w filozofii, dotyczący braku wyjaśnienia sposobu, w jaki rozumiemy innych ludzi<sup>16</sup>. Schutz, podobnie jak M. Natanson i H. Spiegelberg, badał podstawową naturę komunikowania, zajmując się głównie istotą i strukturą interpersonalnego rozumienia.

<sup>14</sup> Zob.: W. Czajkowski, *Analiza...*, s. 31–32.

<sup>15</sup> *Ibidem*.

<sup>16</sup> M. Ziółkowski, *op. cit.*, s. 181.



W swoich badaniach Schutz stwierdza, że sens konstytuowany przez podmiot może być dostępny dla innej osoby. Zachodzi tu jednak zasadnicza różnica wobec poglądów M. Schelera, który uważał, że przeżycia innego człowieka są podmiotowi dane tak bezpośrednio jak jego własne. Pogląd Schutza różni się też od interpretacji R. Carnapa uważającego, że przeżycia innej osoby w ogóle nie mogą być dostępne dla podmiotu<sup>17</sup>. Podmiot może mieć dostęp do przeżyć innej osoby w złożonym akcie intencjonalnym. Schutz rozwiązuje problem intersubiektywności poprzez wprowadzenie zasady przekładalności perspektyw wyprowadzonej ze struktury sensu obecnej w warunkach kulturowych stanowiących środowisko działania partnerów interakcji. Narzędzia, symbole, język, dzieła sztuki, instytucje społeczne dowodzą działania podmiotów. Doświadczając obecności wskazanych obiektów, identyfikujemy sens działań ludzkich i możemy odwoływać się do zasady przekładalności perspektyw w wyjaśnianiu i rozumieniu relacji międzyludzkich. Wskazana zasada składa się z dwu idealizacji. Pierwsza z nich to idealizacja wymienialności punktów widzenia – podmiot zakłada, że gdyby zamienił się z partnerem miejscami, to będzie rozumiał, spostrzegał i interpretował zdarzenia, rzeczy, zjawiska analogicznie, jak czyni to partner, będą one analogicznie wobec działań partnera klasyfikowane i porządkowane, co w dużej mierze wynika ze wspólnoty kulturowej. Druga idealizacja to idealizacja zgodności systemów istotności, partnerzy zakładają, że różnice wynikające z niepowtarzalnych, biograficznych uwarunkowań są mało ważne z punktu widzenia celu interakcji. Sądzą, że wybierają i interpretują pewne obiekty w sposób wystarczająco zgodny dla celu interakcji<sup>18</sup>.

Reguła przekładalności perspektyw jest wspierana poprzez szereg działań służących przezwyciężeniu odmienności sensu w przypadku podmiotu i partnera interakcji. Pozwala to na zrozumienie działań partnera w sposób wystarczający dla możliwości realizacji celu interakcji. Próbując rozumieć zachowanie innej osoby, rekonstruujemy przeżycia, w obecności których powstał dany akt działania, zakładając, że ta osoba jest w pewnym sensie naszym *alter ego*, podobnym do nas w swoich istotnościowych charakterystykach<sup>19</sup>.

W kolejnej warstwie interpretacyjnej dotyczącej analizy zachowań komunikacyjnych partnerów interakcji przedstawiamy problem pojawiania się zaburzeń w ich realizacji. Skuteczność i płynność procesu komunikowania jest uwarunkowana szeregiem czynników powiązanych z indywidualnymi właściwościami partnerów interakcji oraz zmiennymi wynikającymi ze stopnia zgodności bądź odmienności różnych właściwości partnerów. W przypadku tej drugiej grupy czynników

<sup>17</sup> Zob.: Z. Krasnodębski, *Rozumienie ludzkiego zachowania*, Warszawa 1986, s. 132–133.

<sup>18</sup> Zob.: A. Schutz, *Potoczna i naukowa interpretacja ludzkiego działania*, [w:] *Kryzys i schizma. Antyscjentystyczne tendencje w socjologii współczesnej*, red. E. Mokrzycki, Warszawa 1984, t. 1, 144–148.

<sup>19</sup> Zob.: T. M. Kando, *Social Interaction*, Saint Louis 1977, s. 162.

wskażmy znaczenie koordynacji w zakresie treści interakcji, stosunku ról, intymności, stosunków uległości/dominacji, rodzaju emocji, sekwencji działań i organizacji wypowiedzi w czasie. Te wymiary interakcji zawierają strukturalne i funkcjonalne charakterystyki sytuacji dialogu nawiązujące do modelu kompetencji społecznych. Pendleton i Furnham<sup>20</sup> w rozwiniętej wersji klasycznego modelu kompetencji społecznych porządkują przyczyny występowania zaburzeń w procesie komunikowania. W pierwszej grupie umieszczają podmiotowe uwarunkowania przekazu informacji. Mogą być one powiązane z występowaniem barier komunikacyjnych w podmiocie i dotyczących komunikowania wewnętrznego. Określone strukturalne właściwości *ja* podmiotu prowadzą do występowania trudności w relacjach komunikacyjnych, które mogą być powiązane z działaniem mechanizmów obronnych osobowości. Identyfikowanie takich trudności w relacjach komunikacyjnych stwarza kontekst ułatwiający manipulowanie zachowaniem osób prezentujących takie problemy. W sytuacji komunikowania jednostka zachowująca się obronnie realizuje swoje podstawowe zadanie w postaci obrony *ja*, identyfikując zagrożenie bądź je tylko antycypując, nie mając w związku z tym pełnych możliwości koncentrowania się na celu interakcji. I tak, na przykład, zamiast myśleć o przedmiocie interakcji, zajmuje się tym, jak jest odbierana, jak mogłaby wygrać, dominować, uniknąć kary, uniknąć ataku<sup>21</sup>. Skuteczna komunikacja pomiędzy dwoma osobami jest utrudniona, gdy w związku z interakcją ulegają zagrożeniu wartości zasadnicze dla *ja*.

Kontekst zagrożenia kluczowych dla *ja* wartości jest kontekstem w sposób typowy wykorzystywanym w celach manipulowania innymi. Przywoływanie takiego kontekstu wymaga posiadania wstępnej wiedzy na temat tego, jakie obszary *ja* partnera są szczególnie wrażliwe na poczucie zagrożenia. Doprowadzenie do takiej sytuacji pozwala manipulującemu uzyskać przewagę poprzez zmuszenie ofiary do skoncentrowania się na problematyce własnej samooceny i poczucia własnej wartości. W tej sytuacji dosyć automatycznie wzrasta pobudzenie emocjonalne zdecydowanie ułatwiające kontrolowanie sytuacji przez agresora. Użycie terminu „agresor” wobec osoby manipulującej zachowaniem innej osoby wydaje się zasadne w związku z proponowanymi określeniami definiującymi manipulowanie i podkreślającymi naganność tego zachowania powiązaną z jego intencjonalnością. Formy obrony przed opisywanym rodzajem manipulowania sprowadza się do działań skoncentrowanych na budowaniu i stabilizowaniu samooceny. Osoba o stabilnej, pozytywnej samoocenie będzie dość odporna na sytuacje zagrożenia własnego *ja*, jak też niezbyt łatwo zareaguje zgodnie z intencją manipulatora na działania ingracyjne.

<sup>20</sup> Zob.: D.A. Pendleton, A. Furnham, *Skills: a Paradigm for Applied Social Psychological Research*, [w:] *The Analysis of Social Skills*, red. W.T. Singleton, P. Spurgeon, R.B. Stammers, New York 1980, s. 241–253.

<sup>21</sup> Por.: W. Czajkowski, *Analiza...*, s. 35.

W zachowaniach komunikacyjnych można dopatrywać się informacji o charakterze relacji zachodzących pomiędzy partnerami. I tak prezentowanie przez uczestnika interakcji zachowań oceniających, kontrolowanie, podejście strategiczne, przedmiotowe traktowanie partnera, przyjmowanie postawy wyższości i dogmatyzm prowadzą dość intensywnie do działań obronnych partnera. Wskazane formy zachowania łatwo zidentyfikować w sytuacjach prób podejmowania niekonstruktywnego wpływu społecznego, czyli manipulacji. Wskazane zachowania są zwykle skojarzone ze zbiorem zachowań niewerbalnych. Są to zachowania w postaci przedłużającego się kontaktu wzrokowego, skrzyżowanie ramion, uniesienie ramion, odchylenie tułowia, potrząsanie głową. Partner interakcji w sposób typowy odpowiada na takie zachowania niewerbalne zachowaniami stanowiącymi przejawy zgeneralizowanego nastawienia obronnego stanowiącego zaprzeczenie postawy zaufania w komunikowaniu. Są to zachowania w postaci braku kontaktu wzrokowego, napięcie mięśni, drżenie dłoni, zwiększenie dystansu przestrzennego wobec partnera, gwałtowne ruchy, zwroty ciała na boki. Typowe nastawienia podmiotu potraktowanego w sposób dominujący, oceniający i przedmiotowy opisaliśmy w przypadku osób o zgeneralizowanej postawie obronnej skoncentrowanej na obronie *ja*.

Formą skutecznej reakcji na opisane zachowania idące w stronę wywierania presji i manipulowania jest skoncentrowanie się na opisie, zorientowanie się na zadanie w interakcji, empatia, przyjmowanie postawy równości i otwartość. Zachowania te stanowią dość naturalne formy obrony przed działaniami manipulacyjnymi, prowadząc równocześnie do przerwania błędnego koła powstającego zwykle w takich sytuacjach. Należy jednakże dodać, że taki sposób działania jest bardziej prawdopodobny dla osób, u których nie doszło do wytworzenia wyuczonej formy reagowania poprzez skoncentrowanie się na obronie. Utrwalone i zautomatyzowane przekonanie o tym, że inni zwykle dążą do pokazania swojej wyższości i mocy wobec nas jest wynikiem długotrwałego treningu w relacjach społecznych i prowadzi do paradoksalnych zachowań dowodzących zaburzenia struktury relacji pomiędzy podmiotem a otoczeniem społecznym. Dobrym przykładem takiej sytuacji może być rozmowa pomiędzy matką i dzieckiem. Zaniepokojona matka w sytuacji odczuwalnych lekkich drgań sejsmicznych woła syna: „Synku, gdzie jesteś?“, i w odpowiedzi słyszy wypowiedź dziecka: „Mamo, to nie ja”<sup>22</sup>.

W opisanym przypadku występuje zaburzenie w procesie komunikowania sprowadzające się do skoncentrowania na poziomie relacji społecznej, a nie treści komunikowania. Partner może być spostrzegany przez podmiot, jako równorzędny uczestnik relacji komunikacyjnej, bądź też jako osoba służąca zaspokajaniu potrzeb podmiotu, wobec której przyjmuje się postawę dominowania i kontrolowania.

<sup>22</sup> J.R. Gibb, *Defensive Communication*, [w:] *Messages: a Reader in Human Communication*, red. J.M. Civikly, New York 1974, s. 333.

Odnoszenie się do warstwy relacji społecznej, z pomijaniem treści komunikowania, stanowi typowy przykład kontekstu manipulowania, w którym akcentuje się kwestie marginalne dla komunikowania treści, a kluczowe na poziomie budowania relacji i ewentualnego modyfikowania zachowań osoby poddawanej manipulowaniu.

I tak na przykład podczas rozmowy w telewizji dwu polityków z przeciwnych opcji jeden z nich mówi: „Widzę, że jest Pan *trochę* zdenerwowany”, gdy faktycznie widać wysoki poziom napięcia emocjonalnego oponenta. Może to prowadzić do uzyskania przewagi, niezależnie od tego, że uwaga ta ma charakter niemerytoryczny i dotyka wyłącznie relacji pomiędzy rozmówcami. Skuteczną formą obrony w takiej sytuacji jest próba sprowadzenia rozmowy do poziomu merytorycznego, co jest możliwe tylko wtedy, gdy osoba prowokowana będzie w stanie nadal zajmować się wcześniej omawianą kwestią. Zareagowanie na taką uwagę w sposób automatyzowany zwykle prowadzi do efektu zamierzonego i przewidywanego przez agresora.

Podejmowanie wątku normatywnych warunków nawiązania kontaktu w zestawieniu z problematyką manipulowania jest trudne głównie z powodu współczesnych warunków kulturowych i społecznych. Nie mamy wątpliwości, że jednostka świadoma swoich celów, wartości, możliwości i ograniczeń zasługuje na docenianie jej podmiotowości i ma prawo się tego domagać. Opisywaliśmy tę problematykę, odwołując się do egzystencjalno-fenomenologicznej, fenomenologicznej i klinicznej warstwy interpretacji relacji międzyludzkich. Interpretacje te zawierają wiele interesujących i poszerzających rozumienie ludzkiej podmiotowości treści dobrze dopasowanych do opisu i wyjaśniania istoty relacji międzyludzkich. Z kolei perspektywa relacji międzyludzkich dominująca we współczesnej rzeczywistości społecznej jest zogniskowana na problematyce skuteczności działania jednostki zarówno w wymiarze indywidualnym, jak i społecznym. Skuteczność ta jest uzyskiwana za pomocą różnorodnych instrumentów, wśród których coraz częściej jesteśmy w stanie identyfikować działania polegające na manipulowaniu i stanowiące zaprzeczenie podmiotowego rozumienia działania jednostki i relacji międzyludzkich.

Taka konstatacja skłania do podejmowania problemu podmiotowości jednostki w wymiarze indywidualnym i interpersonalnym wykorzystującego podejście interdyscyplinarne w eksplorowaniu działań ludzkich uwikłanych w omawiane dylematy.

Ewa Wysocka

## Makiawelizm jako determinanta relacji z ludźmi w perspektywie młodzieży. Analiza teoretyczna i empiryczna

...a więc makiawelizm prawdziwy jest testem. Jest testem dotyczącym stosunku człowieka do przeżywanej przez niego historii i stosunku człowieka do prawdy, która jest przykra, a przynajmniej niezbyt pochlebna dla żywionych przez nas wyobrażeń<sup>1</sup>.

### Streszczenie

Artykuł stanowi próbę analiz teoretycznych i empirycznych egzemplifikacji związanych ze znaczeniem syndromu makiawelizmu jako determinanty relacji międzyludzkich. Przedmiotem artykułu jest prezentacja filozoficznych i psychologicznych założeń naukowych dotyczących makiawelizmu i syndromu osobowości makiawelicznej. Artykuł przedstawia znaczenie syndromu makiawelizmu w kształtowaniu się relacji międzyludzkich i opisuje społeczne funkcjonowanie ludzi prezentujących różny poziom makiawelizmu. Dane empiryczne opisują postawy młodzieży wobec innych ludzi, świata i stosowania technik manipulacji.

### Wprowadzenie

Kiedy chodzi bowiem o ocalenie ojczyzny, nie wolno kierować się tym, co słuszne lub niesłuszne, litościwe lub okrutne, chwalebne lub sromotne. Nad wszystko inne zważać należy wtedy na to, aby zapewnić jej przetrwanie i uratować jej wolność<sup>2</sup>.

Pojęcie makiawelizmu wywodzi się z prac Niccolò Machiavellego<sup>3</sup>, zaś współcześnie jego istota określona została w psychologii przez Richarda Christie i Florence

<sup>1</sup> K.T. Toeplitz, *Wielki Manipulator*, [w:] N. Machiavelli, *Książę. Rozważania nad pierwszym dziesięcioksięgiem historii Rzymu Liwiusza*, Warszawa 1984, s. 5–6.

<sup>2</sup> *Ibidem*, s. 254.

<sup>3</sup> *Ibidem*.

L. Geis<sup>4</sup> jako tendencja do manipulowania innymi w celu osiągnięcia różnie mierzonych i wyrażanych korzyści osobistych. Potocznie pojęcie makiawelizmu odczytywane jest jako synonim wszelkich działań moralnie dwuznacznych i nacechowanych hipokryzją, synonim politycznej niemoralności, hipokryzji i wiarołomstwa, postępowanie nielojalne i perfidne. Pamiętać jednak musimy, że sam Machiavelli nie był makiaweliczny, a jego sympatie były bliskie liberalnemu republikanizmowi. Francis Bacon<sup>5</sup> stwierdził, że „powinniśmy być wdzięczni Machiavellemu i podobnym mu pisarzom, którzy otwarcie i bez niedomówień piszą o tym, „jak ludzie postępują, a nie jak postępować powinni”. Trudno jest nam bowiem przyznać, że przedkładamy osobistą korzyść i majątek nad miłość, a strach przed karą jest najskuteczniejszą formą sprawowania nad nami władzy, a tego dowodzi Machiavelli, którego system myślenia o polityce i działaniu oderwany jest od kryteriów moralnych, zaś uzasadniany jedynie pragmatyczną skutecznością działań. W osobowość makiaweliczną zatem wpisywane są cechy chłodnego manipulatora, nieczułego i cynicznego pragmatyka i amoralnego gracza politycznego lub społecznego. Obiektywnie oceniając dzieło Niccolò Machiavellego, musimy stwierdzić, iż „pozwolił nam poznać człowieka” bez pruderyjnych osłonek, zarówno przez opis jego cech, jak sposób reagowania opinii publicznej na jego nauki o człowieku, gdyż niewątpliwie reakcje te nie są jednoznaczne, zawierając się na kontinuum od wyrazistej pochwały do zdecydowanego potępienia jego nauk, zależnych od czasu historycznego i systemu społeczno-politycznego.

## Makiawelizm i manipulatorski styl działania

Musicie bowiem wiedzieć, że są dwa sposoby prowadzenia walki: jeden – prawem, drugi – siłą; pierwszy sposób jest ludzki, drugi zwierzęcy, lecz ponieważ częstokroć pierwszy nie wystarcza, wypada uciekać się do drugiego<sup>6</sup>.

*Makiawelizm* wiąże się z oceną działania, głównie politycznego, z uwzględnieniem kryterium jego skuteczności (pragmatyzm) wedle zasady: „cel uświęca środki”, zaś środki te globalnie są oceniane jako moralnie naganne, np. przemoc, obłuda, kłamstwo, czemu towarzyszy cynizm, bezwzględność, podstęp, przewrotność, przebiegłość i brak skrupułów, co jest usprawiedliwiane koniecznością zachowania władzy, znaczenia czy wpływów lub nierzadko wyższym dobrem (racja stanu), a także założeniem, że ludzie są z natury źli, stąd uprawnione jest stosowanie środków, które byłyby nieuprawnione, gdyby byli z natury dobrzy.

<sup>4</sup> *Studies in Machiavellianism*, red. R. Christie, F.L. Geis, New York 1970.

<sup>5</sup> Za: K.T. Toeplitz, *Wielki Manipulator*, *op. cit.*, s. 6.

<sup>6</sup> N. Machiavelli, *op. cit.*, s. 86.

*Manipulacja* jest natomiast kształtowaniem poglądów, postaw, zachowań lub emocji innego człowieka bez jego wiedzy i woli. W politologii stanowi metodę zakamuflowanego oddziaływania na świadomość i zachowania jednostek i grup społecznych, wykorzystywaną dla realizacji określonych celów politycznych. Wśród technik manipulacji wskazuje się m.in.: moralizatorstwo, prowokację, ośmieszanie, przekazywanie fałszywych lub zniekształconych informacji, fragmentaryzowanie (punktowe ukazywanie problemu, ze zwiększaniem *vs* pomniejszaniem jego znaczenia), upowszechnianie stereotypów. Ocena etyczna manipulacji jest zdecydowanie negatywna, gdyż wiąże się z brakiem respektowania norm moralnych, oszukiwaniem i kłamstwem. Dostyc często błędnie utożsamia się wszelką manipulację z makiawelizmem, choć niewątpliwie wiąże się on ze stosowaniem różnych form manipulacji.

Generalnie wyróżnia się kilka typów makiawelizmu: a) *doktryna* Niccolò Machiavellego i oparte na jej założeniach *konceptje polityki* występujące w filozofii politycznej i teorii polityki; b) *podstępna taktyka działania politycznego* podporządkowana określonemu celowi strategicznemu, stosowana na ogół w warunkach przewagi przeciwnika; c) *podstępny styl działania i postępowania z ludźmi*, czyli rządzenia, zarządzania, kierowania, przywództwa nieformalnego, oddziaływań wychowawczych, współżycia z otoczeniem; podyktowany zespoleniem misji społecznej (służebności) ze skłonnościami do „inżynierii społecznej” (np. technokratyczny styl zarządzania) lub osobistą wygodą i zamiarem instrumentalnego wykorzystania innych dla własnych celów (orientacja eksploatorska wg typologii charakterów społecznych Ericha Fromma<sup>7</sup>); d) *makiaweliczny typ osobowości* – cechujący ludzi podstępnych, niewzajemnych, skrytych, instrumentalnie traktujących partnerów, podopiecznych i podwładnych, dążących do uzyskania i zachowania przewagi nad otoczeniem.

## Cechy osobowości makiawelicznej

Mam to silne przekonanie, że lepiej jest być gwałtownym niż oględnym, gdyż *szczęście* jest jak kobieta, którą trzeba koniecznie bić i dręczyć, aby ją osiąść: i tacy, którzy to czynią, zwyciężają łatwiej niż ci, którzy postępują oględnie<sup>8</sup>.

Warunkiem efektywnego i skutecznego oddziaływania na innych jest posiadanie określonej wiedzy i przekonań dotyczących innych ludzi: jacy są i jak należy z nimi postępować, co odzwierciedla się w gotowości do manipulowania innymi warunkowanej specyficznym obrazem świata i systemem postaw, które określa się *makiaw-*

<sup>7</sup> E. Fromm, *Niech się stanie człowiek. Z psychologii etyki*, Warszawa–Wrocław 2000.

<sup>8</sup> N. Machiavelli, *op. cit.*, s. 112.

welicznymi. Zespół owych przekonań sprowadza się ogólnie do tego, iż ludzie są źli, leniwi, oszukują, łamią normy moralne, dlatego nie warto się tymi normami przejmować we własnym postępowaniu wobec nich, gdyż uczciwość się nie opłaca, należy więc umieć podporządkować sobie innych, np. schlebując im lub ukrywając swe prawdziwe intencje.

Osobowość makiawelisty-manipulatora cechuje zatem zespół specyficznych postaw wobec innych ludzi i wobec reguł rządzących światem, co opisać można jako zdolność i skłonność do osiągania osobistych celów za pomocą manipulacji<sup>9</sup>. Można ją scharakteryzować jako syndrom kilku głównych właściwości<sup>10</sup>: a) *negatywny obraz świata* – świat stanowi arenę walki, inni ludzie oceniani są jako źli, nastawieni na manipulowanie i łamiący normy moralne; stąd zasługują na złe traktowanie i stanowią obiekty, którymi można manipulować dla realizacji własnych celów; b) *użytkitarne traktowanie norm moralnych* – znajomość i rozumienie norm moralnych przy wybiórczym akceptowaniu tylko tych norm, które sprzyjają realizacji własnych celów, zaś łamanie innych, powszechnie uznawanych norm (makiawelistę interesuje osiąganie realnych celów, a nie ideologia); c) *negatywny stosunek do innych ludzi* – nieufność wobec innych, lekceważenie ich potrzeb, traktowanie przedmiotowe, mała gotowość do angażowania pozytywnych emocji w relacje, z zachowaniem kontaktu z rzeczywistością i racjonalnych relacjach z innymi ludźmi; d) *egocentryczne nastawienia motywacyjne* – najwyższe miejsce w hierarchii celów zajmuje potrzeba sukcesu w rozgrywkach z innymi ludźmi, z deprecjacją potrzeb i celów innych ludzi; e) *odporność i chłód emocjonalny (cool syndrom)* w sytuacjach konfliktowych, stąd makiaweliści zachowują zdolność do funkcjonowania poznawczego, ze względu na niewielkie emocjonalne zaangażowanie, co ułatwia im osiąganie własnych celów; brak empatii.

Wskazuje się dwa różne syndromy właściwości charakteryzujących osoby o wysokich i niskich wskaźnikach makiawelizmu (Schemat 1), zaś współcześnie wyróżnia się także dwa wymiary osobowości makiawelicznej, które empirycznie wyodrębnił i opisał ich cechy w odniesieniu do dzieci i młodzieży dorastającej Szymon Maria Draheim<sup>11</sup>:

a) *zimny typ osobowości makiawelicznej* – związany z tendencją do manipulacji interpersonalnej połączoną z dążeniem do realizacji własnych celów bez oglądania się na potrzeby innych ludzi, co skutkuje wyrachowaniem w działaniu, instrumentalizmem, a także wyższą tendencją do stosowania egoistycznego kłamstwa; wiąże się z brakiem zainteresowania uczuciami innych ludzi, co współwystępuje z deficytem globalnej empatii i troski empatycznej, zaś skutkuje brakiem zdol-

<sup>9</sup> I. Pilch, *Osobowość makiawelisty i jego relacje z ludźmi*, Katowice 2008, s. 14.

<sup>10</sup> M. Jarymowicz, *Makiawelizm – osobowość ludzi nastawionych na manipulowanie innymi*, [w:] *Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi*, red. J. Reykowski, Warszawa 1976.

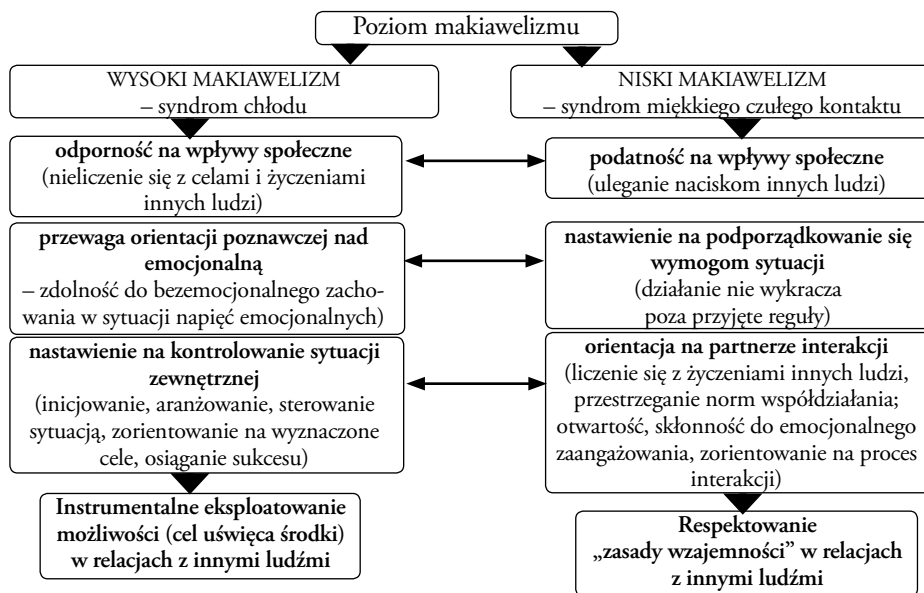
<sup>11</sup> S.M. Draheim, *Makiaweliczna osobowość niepełnoletniego świadka*, Poznań 2004.



ności do przyjmowania perspektywy innego; zimny typ makiawelizmu wiąże się również z dominacją potrzeby zdobywania dóbr materialnych nad wewnętrznym głosem sumienia; osobę taką charakteryzuje także brak poczucia winy z powodu wykorzystywania innych ludzi oraz dominacja orientacji poznawczej nad emocjonalną w sytuacji doświadczania stresu; generalnie ujmując, jest to tendencja do instrumentalnego i przedmiotowego traktowania innych, co niewątpliwie sprzyja ich wykorzystywaniu;

- b) *gorący (impulsywny) typ osobowości makiawelicznej* – związany jest z podobną tendencją do manipulacji interpersonalnej, ale połączoną ze skłonnością do złośliwego reagowania wobec innych i tendencją do zrzucania na nich odpowiedzialności za własne błędy, jednak związaną z jednoczesnym silnym przeżywaniem konfliktów wewnętrznych, predyspozycją do przeżywania lęku w sytuacjach społecznych i zadaniowych; osoba taka cechuje się impulsywnością i niecierpliwością; w sytuacji doświadczania stresu natomiast dominuje u niej orientacja emocjonalna nad poznawczą; generalnie różni ją od poprzedniego typu słaba zdolność do kontrolowania impulsów, co grozi takiej osobie możliwością zdemaskowania przez otoczenie społeczne dokonywanych manipulacji; gorący typ makiawelizmu charakteryzuje także tendencja do przeżywania negatywnych emocji (głównie strachu) i poczucia winy za własne postępowanie wobec innych, wynikającego z mniejszego deficytu w zakresie rozumienia empatycznego.

Schemat 1. Syndrom makiawelizmu



Źródło: oprac. własne na podstawie: S.M. Draheim, *Makiaweliczna osobowość niepełnoletniego świadka*, op. cit.

Ogólnie ujmując, różnice pomiędzy dwoma typami osobowości makiawelicznej można sprowadzić do poziomu i charakteru uspołecznienia – *typ zimny* przez swe cechy zbliżony jest bardziej do osobowości antyspołecznej o charakterze kalkulatywnym, zaś *typ gorący* do osobowości antyspołecznej o charakterze impulsywnym<sup>12</sup>, co omawiam w kolejnym paragrafie tego opracowania.

## Makiawelizm a relacje interpersonalne i aspołeczne zachowanie

...czy lepiej jest budzić miłość niż strach, czy strach niż miłość. Odpowiem, że chciałoby się i jednej, i drugiej rzeczy, lecz ponieważ trudno połączyć je, więc gdy jednej ma brakować, o wiele bezpieczniej budzić strach niż miłość... Albowiem miłość jest trzymana węzłem zobowiązań, które ludzie, ponieważ są nikczemni, zrywają, skoro tylko nadarzy się sposobność osobistej korzyści, natomiast strach jest oparty na obawie kary; ten więc nie zawiedzie nigdy<sup>13</sup>.

Richard Christie<sup>14</sup> przyjął wstępnie i apriorycznie, że osoba skutecznie oddziałująca na innych nie może być w sposób wyraźny zaburzona, gdyż chcąc osiągnąć sukces, musi działać racjonalnie. Jednak współcześnie wskazuje się wiele danych potwierdzających związek makiawelizmu z patologią: dysfunkcjami osobowości (psychotyzm, psychopatia, narcyzm, neurotyzm, osobowość *borderline*, paranoidalna, pasywno-agresywna, antyspołeczna), problemami interpersonalnymi, psychopatią i narcyzmem, depresją, alekstymią, agresją, antyspołecznością i przestępczością, tendencjami suicydalnymi, zaburzeniami w sferze seksualnej<sup>15</sup>. W świetle wyników badań, które prowadzili John McHoskey<sup>16</sup>, Dawid Christoffersen i Clifton Stamp<sup>17</sup>, można powiedzieć, iż łącząca makiawelistów wspólnota zachowań (poziom behawioralny zaburzeń) jest niejednorodna pod względem ich genezy, co prosto rzecz ujmując, oznacza, że manipulują innymi ludźmi z różnych powodów. Najsilniej makiawelizm powiązany jest z osobowością *typu borderline* (pogranicza), którą cechuje nie zrównoważenie emocjonalne, nieadekwatne i niekontrolowane

<sup>12</sup> K. Pospiszyl, *Psychopatia. Istota, przyczyny i sposoby resocjalizacji antysocjalności*, Warszawa 1985.

<sup>13</sup> N. Machiavelli, *op. cit.*, s. 84–85.

<sup>14</sup> *Studies in Machiavellianism, op. cit.*, s. 45.

<sup>15</sup> I. Pilch, *op. cit.*

<sup>16</sup> J. McHoskey, *Machiavellianism and personality dysfunction*, „Personality and Individual Differences” 2001, nr 31 (5), s. 791–798.

<sup>17</sup> D. Christoffersen, C. Stamp, *Examining the relationship between Machiavellianism and paranoia*, „Psychological Reports” 1995, nr 76, s. 67–70.

wybuchy gniewu, impulsywne zachowania autodestrukcyjne i nietrwałość związków z innymi ludźmi. Podobnie silne jest powiązanie z osobowością paranoidalną, gdyż koncepcje człowieka makiawelistów bliskie są sposobowi percepcji człowieka w paranoi, gdzie dominuje nieufność, podejrzliwość, tendencja do oskarżania i obwiniania innych oraz przypisywanie im złych zamiarów<sup>18</sup>.

Traktując makiawelizm jako swoistą formę braku zaufania do ludzi, która wyraża się w wyraźnej wobec nich wrogości, można założyć, iż makiaweliści doświadczają różnych problemów interpersonalnych, co wskazuje Michael B. Gurtman<sup>19</sup>. Problemy te wynikają, jego zdaniem, z braku zaufania do ludzi, co identyfikowane jest jako naiwność i łatwowierność. Inni ludzie oceniani są jako mściwi, rywalizujący bez potrzeby, przedkładający własne potrzeby nad potrzeby innych, co uzasadnia brak zaufania, podejrzliwość, brak przekonania, że inni mogą zrobić coś dobrze, a wyznacza trudność w wyrażaniu dla nich podziwu. Makiaweliści nie przejmują się cudzymi problemami, nie umieją własnych uczuć wyrażać wprost, nie umieją cieszyć się szczęściem innych ludzi, są zazdrośni, impulsywni, łatwo wpadają w złość, co powoduje, że trudno jest im wejść w kontakt i zachować bliskie kontakty, okazywać przywiązanie i pozytywne uczucia, a także wewnątrznie się relaksować.

Psychopatia jako zaburzenie przejawiające się m.in. w relacjach z innymi ludźmi, także w wielu badaniach okazała się powiązana z makiawelizmem, gdyż niezależnie od typu psychopatii i makiawelizmu, te oba wymiary osobowości łączą następujące cechy: trudność w nawiązaniu głębszych związków emocjonalnych, formalnie niezaburzona ogólna inteligencja, skłonność do manipulacji, łatwość wypowiedzenia się i powierzchowny urok osobisty, nadmierne poczucie własnej wartości, patologiczne kłamstwo, brak poczucia winy i empatii, nieprzyjmowanie odpowiedzialności, brak długoterminowych celów z wyjątkiem materialnych, podatność na nudę i zaburzenia lęku<sup>20</sup>.

W niektórych badaniach wskazuje się na powiązanie osobowości makiawelicznej z zaburzeniami rozwoju emocjonalnego, czyli zubożeniem emocjonalnym<sup>21</sup> oraz agresją, tendencją do znęcania się nad innymi i przestępczością, czyli osobowością antyspołeczną<sup>22</sup>.

<sup>18</sup> A. Jakubik, *Zaburzenia osobowości*, PZWL, Warszawa 1999.

<sup>19</sup> M. B. Gurtman, *Trust, distrust, and interpersonal problems: A circumplex analysis*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1992, nr 62, s. 989–1002, por. M.B. Gurtman, *The circumplex as a tool for studying normal and abnormal personality: A methodological primer*, [w:] *Differentiating normal and abnormal personality*, red. S. Strack, M. Lorr, Springer, New York 1994, s. 243–263.

<sup>20</sup> K. Pospiszyl, *op.cit.*

<sup>21</sup> C. Wastell, A. Booth, *Machiavellianism: An alexithimic perspective*, „Journal of Social and Clinical Psychology” 2003, nr 22(6), s. 730–744.

<sup>22</sup> C. Nathanson, D.L. Paulhus, K.M. Williams, *Personality and misconduct correlates of body modification and other cultural deviance markers*, „Journal of Research in Personality” 2006,

Wpływ makiawelizmu na zachowanie ujawnia się zatem głównie w sytuacjach społecznych, choć teoretycznie makiaweliści mają niższy poziom inteligencji społecznej i emocjonalnej i niższy poziom dyspozycyjnej empatii niż niemakiaweliści. Jednakże posiadają także swoiste umiejętności interpersonalne<sup>23</sup>. Ogólnie ujmując tę kwestię, wskazuje się, że makiawelizm wiąże się z wyższą orientacją na wymianę, a niższą orientacją na wspólnotę, stąd w społecznej wymianie nie interesuje makiawelistów sprawiedliwy podział dóbr, ale koncentrują się na własnym zysku, bez względu na dobro partnera interakcji, co ewokuje tendencje rywalizacyjne. Przy czym zachowania eksploatujące występują zarówno w grupie własnej, jak i poza nią, co oznacza, iż bliskość więzi nie ma znaczenia dla charakteru własnych zachowań, bo też generalnie więzi te nie są nawiązywane i pogłębiane.

Makiaweliści wybierają też swoiste taktyki własnego oddziaływania (wpływu), co wiąże się z dominacją taktyk nieracjonalnych (opartych na emocjach) i taktyk „zamaskowanych” (nie wprost), oraz różnicują stosowane taktyki zależnie od sytuacji, początkowo wybierając tzw. taktyki „miękkie” oparte na ingracjach (manipulowanie innymi ludźmi za pomocą własnej atrakcyjności), tworzeniu koalicji, zaś w sytuacji ich nieskuteczności, zmieniają je na taktyki „twarde” oparte na wymianie lub wywieraniu presji.

Makiawelista bardzo dba o swój wizerunek społeczny, gdyż stanowi to samostną technikę osiągania zakładanych celów, stąd zachowania autoprezentacyjne (głównie perfekcjonistyczne) są dla niego bardzo ważne, ale nie służą w jego intencji satysfakcji odczuwanej przez partnera interakcji. Wyznacza to sytuacyjność ich stosowania, zależną od funkcji instrumentalnej danego zachowania. Trudniej jednak stosować makiawelistom autodeprecjację, choć także zależy to od sytuacji i instrumentalnej przydatności tej techniki autoprezentacji.

Makiawelizm identyfikowany jest też jako wyznacznik etyki ludzkiego zachowania (tendencja do kłamstwa, oszukiwanie partnera interakcji). Wynika to faktu, iż makiawelistów cechuje niższa wrażliwość etyczna, większy relatywizm moralny i brak poczucia winy za własne nieetyczne zachowania oraz kalkulatywność we własnych zachowaniach obarczonych sankcją społeczną („co opłaca się bardziej: etyczne czy nieetyczne zachowanie?”). Kalkulatywność tę mierzy się odniesieniem sukcesu, realizacją celu za wszelką cenę, a nie wiernością określonym zasadom. Makiaweliści oszukują i kłamią częściej, a czyniąc to z egoistycznych pobudek, nie mają moralnych zahamowań, stąd są bardziej skuteczni w przekonywaniu otoczenia o prawdzie własnych argumentów i uczciwości własnych zachowań<sup>24</sup>.

---

nr 40(5), s. 779–802; por. G.W. Russell, *Machiavellianism, locus of control, aggression, performance and precautionary behaviour in ice jockey*, „Human Relations” 1974, nr 27, s. 825–837, [za:] I. Pilch, *op. cit.*

<sup>23</sup> I. Pilch, *op. cit.*, s. 47.

<sup>24</sup> *Ibidem*, s. 47–86.

Niewątpliwie makiaweliści mogą w długoterminowych relacjach interpersonalnych sprawiać swoim partnerom wiele problemów, stąd w efekcie ich działania zostaną zidentyfikowane, co wyznacza ich nieefektywność. Jednakże teza ta nie została dotąd empirycznie potwierdzona<sup>25</sup>, co wynika zarówno z trudności w eksplorowaniu długotrwałych związków, jak i coraz większej powierzchowności i instrumentalizmu dominującego w relacjach interpersonalnych, charakterystycznych dla współczesnego świata.

## Postawy młodzieży wobec innych ludzi, reguł rządzących światem i stosowania technik manipulacji – empiryczne egzemplifikacje

Można bowiem o ludziach w ogóle powiedzieć, że są niewdzięczni, zmienni, kłamliwi, unikający niebezpieczeństw i chciwi zysku, gdy im czynisz dobrze, wszyscy są ci oddani, ofiarują ci swą krew i mienie, życie i dzieci, kiedy potrzeba jest daleko... lecz odwracają się, gdy się w potrzebie znajdziesz<sup>26</sup>.

Badaniami objęto młodzież ponadgimnazjalną (N=247), uczniów klas 1–3 kilku liceów ogólnokształcących województwa śląskiego (Gliwice, Radzionków, Tarnowskie Góry, Częstochowa), zróżnicowaną wystarczająco pod względem podstawowych zmiennych społeczno-demograficznych (płeć: dziewczęta – n=142, 57,49%; chłopcy – n=105, 42,51%; wiek: 16 lat – n=26, 10,53%; 17 lat – n=119, 48,18%; 18 lat i więcej – n=102, 41,29%).

Badania sondażowe, z użyciem ankiety audytoryjnej, zmierzały do określenia podstawowych wyznaczników syndromu makiawelizmu, związanych z:

- a) ogólną oceną świata i ludzi,
- b) wymiarami osobowości makiawelicznej.

### *1. Globalna ocena świata oraz innych ludzi i relacji między nimi jako podstawa kształtowania się osobowości makiawelicznej*

Osobowość makiaweliczna wyznaczana jest przez negatywny stosunek do świata, który traktowany jest jako zły, co stanowi podstawę racjonalizacji i usprawiedliwiania własnych działań podejmowanych dla realizacji osobistych celów.

Analizę formalną (ilościową) odpowiedzi na otwarte pytanie ankietowe (*Jak myślisz, jaki jest współczesny świat?*) przeprowadzono w trzech kategoriach: oceny negatywne, ambiwalentne i pozytywne (tab. 1, rys. 1).

<sup>25</sup> *Ibidem*, s. 71.

<sup>26</sup> N. Machiavelli, *op. cit.*, s. 84.

Tabela 1. Ocena świata w opiniach młodzieży (N=247)

Kategoria oceny	n	%
Pozytywna	18	7,29
Ambiwalentna	84	34,01
Negatywna	145	58,70
<b>Razem</b>	<b>247</b>	<b>100,00</b>

Poniżej przytoczono przykładowe wypowiedzi badanych odzwierciedlające ogólne przekonania badanej młodzieży na temat świata, przyporządkowując je do przyjętych kategorii formalnych:

<b>Ocena negatywna</b>	<p>„Współczesny świat jest raczej smutny, w wiadomościach podaje się tylko przykre informacje, a ludzie rzadko myślą o innych. Liczy się, by coś osiągnąć za wszelką cenę”.</p> <p>„Świat jest pełen przemocy i wypaczonej moralności – co jest bardzo widoczne i podkreślane w mediach”.</p> <p>„Dzisiejszy świat kreci się wokół alkoholu, kasy i seksu – przyjemności i posiadania”.</p> <p>„Jest zdemoralizowany i bezwzględny. Ludzie skrzywdzeni, nieszczęśliwi, chcą sobie ulżyć, krzywdzą innych... ale to im nawet nie pomaga”.</p> <p>„Świat jest okrutny, dąży się głównie do zabicia fortuny i zyskania coraz wyższych stanowisk w karierze zawodowej. Świat to pieniądź, inne wartości się nie liczą”.</p>
<b>Ambiwalencja</b>	<p>„Współczesny świat jest pełen możliwości, ale także zagrożeń. Daje wiele perspektyw, jest kolorowy i dynamiczny, choć jeszcze nie do końca sprawiedliwy – do tego dopiero dążymy”.</p> <p>„Świat jest piękny, ale ludzie go niszczą, stąd staje się dla nas groźny”.</p> <p>„Świat wokół mnie jest raczej przyjazny, bezpieczny, ten daleki, z telewizyjnych wiadomości jest chory i zmierza do zagłady”.</p> <p>„Myślę, że współczesny świat jest zaganiany, ludzie nie mają często dla siebie czasu, ale są też dobre strony współczesnego świata, np. rozwinięta technika, która ułatwia nam życie”.</p> <p>„Współczesny świat dąży do tego, aby być doskonałym, lecz im bardziej do tego dąży, tym bardziej odbiega od doskonałego. Jest w nim miejsce dla pięknych, bogatych i wykształconych”.</p>
<b>Ocena pozytywna</b>	<p>„Współczesny świat charakteryzuje się wysokim poziomem rozwoju, co wypływa nie tylko z postępu naukowo-technicznego, który dokonał się na przełomie dwóch ostatnich stuleci, lecz również z doświadczeń kolejnych pokoleń, które zrozumiały, że trzeba walczyć ze złem, tworzyć świat przyjazny dla każdego człowieka”.</p> <p>„Świat dzisiejszy różni się od innych czasów tym, że mamy więcej nowinek technicznych, inny styl robienia tego samego, co kiedyś. Wysokie osiągnięcia naukowe jednak trochę ułatwiają nam bytowanie”. „Świat aktualnie opiera się na technologii i wynikających z niej udogodnieniach. Każdy dąży do lepszego życia i to nie jest złe”.</p> <p>„Dobry i piękny, choć skomplikowany”.</p>

Z oceną świata immanentnie powiązane są przekonania na temat innych ludzi. Odpowiedzi na pytanie – „Co myślisz ogólnie o innych ludziach, jacy są wobec siebie nawzajem i dlaczego?”, interpretowano w sposób formalny, przyjmując trzy kategorie analizy: stosunek pozytywny, ambiwalencja i stosunek negatywny (tab. 2, rys. 1).

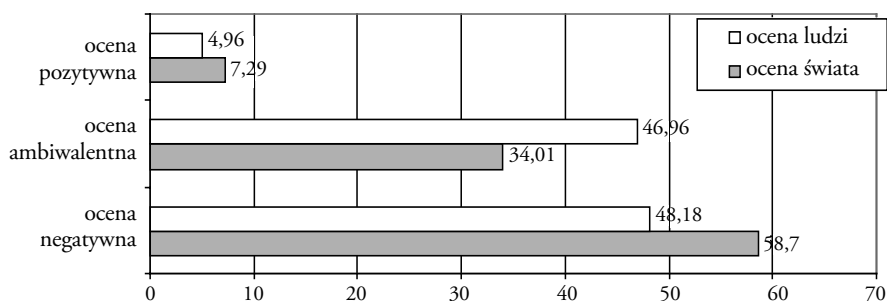
Tabela 2. Ocena ludzi i ich wzajemnych stosunków (N=247)

Kategoria oceny	n	%
Pozytywna	12	4,86
Ambiwalentna	116	46,96
Negatywna	119	48,18
<b>Razem</b>	<b>247</b>	<b>100,00</b>

Poniżej przytoczono przykładowe wypowiedzi odzwierciedlające przekonania badanej młodzieży o innych ludziach i relacjach między nimi:

<b>Ocena negatywna</b>	<p>„Ludzie na ulicach są sobie obcy, nie uśmiechają się do siebie, a przecież wszyscy są tacy sami i mogliby być wspólnotą. A zwykle nie zwracają uwagi na innych, zamykają się w swoich światach i ważniejszy jest sukces niż życie we wspólnocie i przyjaźni. Ludzie się pogubili. Boją się kochać i ufać”.</p> <p>„Ludzie są fałszywi i obłudni. Każdy chce tylko swojego dobra i oszukuje samego siebie nawet”.</p> <p>„Ludzie są wobec siebie kulturalni i przyjaźni, jeśli się działa na ich korzyść, kiedy nie ma ze znajomości żadnej korzyści, wtedy odwracają się od drugiej osoby”.</p>
<b>Ambiwalencja</b>	<p>„Ludzie są różni, nie wolno generalizować. Wielu jest takich, którzy dali się wciągnąć w coś złego, nie żyją w zgodzie ze sobą i innymi. Pogubili się. Ale jak napisałam wyżej, wielu jest ludzi wartościowych. Mam takie zdanie, bo stykam się z obydwoma typami ludzi”.</p> <p>„W dzisiejszych czasach jest wiele nienawiści, niezyczliwości i nietolerancji, bo ludzie chyba się pogubili w tym postępie cywilizacyjnym, ale jest wielu dobrych i uczciwych ludzi”.</p> <p>„Sądzę, że współczesny świat jest bardzo zróżnicowany. Są ludzie, którzy są dla siebie życzliwi i uprzejmi, ale są też ludzie fałszywi, dążący za wszelką cenę do realizacji własnych celów, nie oglądając się na innych”.</p>
<b>Ocena pozytywna</b>	<p>„Ludzie są dobrzy, tylko świat czasem im to utrudnia, więc się gubią, ale to nie ich wina, że muszą się bronić”.</p> <p>„Myślę, że ludzie stają się coraz bardziej empatyczni, tolerancyjni, bo coraz więcej wiedzą o świecie i ludziach, o ich potrzebach, np. orkiestra świątecznej pomocy”.</p> <p>„Jesteśmy dobrzy, ale przerażeni i zagubieni, rozpaczliwie potrzebujemy i poszukujemy miłości i przyjaźni”.</p> <p>„Zależy to od sytuacji, ale raczej są w porządku względem siebie”.</p> <p>„Ludzie są bardzo różni, ale każdy ma w sobie coś dobrego i każdego powinno się lubić”.</p>

Rysunek 1. Ocena współczesnego świata a ocena ludzi i ich wzajemnych relacji – rozkład procentowy (N=247)



Jak można zauważyć – wizja świata globalnie i świata społecznego prezentowana przez młodzież jest charakterystyczna dla sposobu ich postrzegania przez jednostki o osobowości makiawelicznej. Dominują tu, co prawda, różne jakościowo, ale wspólne w ich kategoryzacji, negatywne obrazy stosunków międzyludzkich i wymiarów świata, jako miejsca własnego życia. Negatywna wizja wzmacniana jest też dodatkowo przez ambiwalencję oceny obu wymiarów rzeczywistości (społecznej i „pozaspołecznej”), którą różnicuje jedynie to, iż wizja ta jest bądź racjonalizowana, bądź różnicuje się cechy świata i ludzi, postrzegając je jako różnorodne pod względem formalnym (dobry i zły). Przy czym, co ważne w wielu wypowiedziach – przestrzeń bliska, bezpośrednio dostępna młodzieży postrzegana jest jako bardziej pozytywna, niż przestrzeń odległa. „Mój osobisty świat” jest zatem lepszy „niż świat w ogóle”, co z pedagogicznego punktu widzenia rokuje dobrze, z jednej strony dlatego, że warunki socjalizacyjne młodego człowieka sprzyjają rozwojowi jego potencjałów, a z drugiej daje to szansę wykreowania postaw aktywnych w zakresie budowania swojego osobistego świata, który „opiera się” złu świata, wykreowanego przez innych (globalnego). Choć generalnie niepokój wychowawców winna budzić sytuacja, w której oceny pozytywne świata i ludzi są niemalże incydentalne, gdyż stanowić to może podstawę kreowania się postaw bezradnościowych („nic nie poradzę, świat jest po prostu zły”), a także stanowić podstawę poszukiwania usprawiedliwień dla własnych działań („skoro świat jest zły, to i ja muszę być taki sam, by sobie w nim radzić”), a to jest już bezpośredni wyznacznik osobowości makiawelicznej, w której wszak takie właśnie racjonalizacje uprawomocniają własne praktyki manipulatorskie i prawo do wykorzystywania lub krzywdzenia innych, którzy są źli.

Widoczna jest też inna prawidłowość, czyli bardziej negatywna ocena globalnego świata niż ocena świata społecznego, co uprawomocnia tezę, iż w przekonaniach młodych ludzi, świat generalnie (warunki naszego życia) jest odpowiedzialny za to,



kim jesteśmy lub kim się stajemy, w myśl zasady: „jesteśmy tacy, jakimi być możemy w świecie, który nas do tego zmusza”. Włączać to może obronne racjonalizacje, blokujące refleksyjną ocenę siebie i tym samym dążności do doskonalenia siebie (bo po co?).

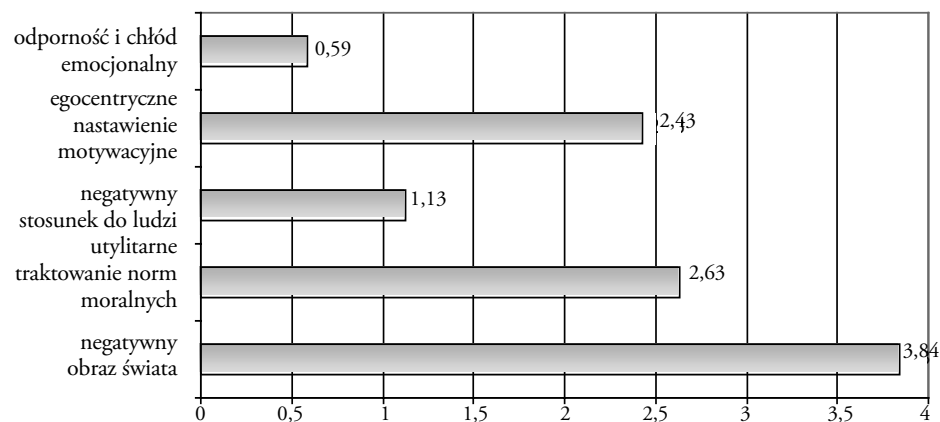
## 2. Stosunek do reguł (wymiarów) opisujących syndrom osobowości makiawelicznej

Sprawdzono także, konstruując pytania wskaźnikowe obrazujące wymiary osobowości makiawelicznej (pozycje skalowane, skala 4-stopniowa, sprawdzona do dwóch kategorii odpowiedzi – akceptującej <tak> i odrzucającej <nie>), jakie są dominujące wymiary określające obraz świata i innych ludzi w percepcji młodzieży (tab. 3, rys. 2).

Tabela 3. Wymiary osobowości makiawelicznej przypisywane innym ludziom (N=247)

Kategoria oceny	Tak (T)		Nie (N)		Suma	Stosunek T:N
	n	%	n	%		
Negatywny obraz świata	196	79,35	51	20,65	247	3,84
Utylitarne traktowanie norm moralnych	179	72,47	68	27,53	247	2,63
Negatywny stosunek do innych ludzi	131	53,04	116	46,96	247	1,13
Egocentryczne nastawienie motywacyjne	175	70,85	72	29,15	247	2,43
Odporność i chłód emocjonalny	92	37,25	155	62,75	247	0,59

Rysunek 2. Syndrom makiawelizmu w percepcji młodzieży – rozkład procentowy (N=247)



Poziom akceptacji poszczególnych wymiarów wyznaczających syndrom makiawelizmu jest zróżnicowany, zaś dominujący *negatywny obraz świata* (arena walki, zło ludzi, nastawienie na manipulowanie innymi, zasługiwanie na złe traktowanie i manipulowanie) potwierdza wcześniejsze analizy (T:N=3,84). Na drugim miejscu znalazło się *utilitarne traktowanie norm moralnych* (T:N=2,63), związane z postrzeganiem innych jako rozumiejących normy moralne, ale wybiórczo akceptujących tylko te, które sprzyjają realizacji własnych celów, zaś łamiących normy powszechnie uznawane. Wynika to zapewne z postrzegania innych jako motywowanych i *nastawionych egocentrycznie* (T:N=2,43), u których najwyższe miejsce w hierarchii celów zajmuje potrzeba sukcesu w rozgrywkach z innymi ludźmi, a deprecjonujących ich potrzeby i stanowione przez nich cele. Młodzież też, choć w mniejszym stopniu, ocenia ludzi jako osoby o *negatywnym stosunku do innych* (T:N=1,13), co wyznaczone jest przez nieufność, lekceważenie potrzeb, przedmiotowe traktowanie innych i małą gotowość do angażowania pozytywnych emocji w relacje międzyludzkie, z zachowaniem kontaktu z rzeczywistością i racjonalnych relacjach z innymi ludźmi. W najmniejszym stopniu uwidoczniła się w przekonaniach młodzieży ocena ludzi jako niewrażliwych emocjonalnie i pozbawionych empatii (T:N=0,59) – *odporność i chłód emocjonalny (cool syndrom)*. Cecha ta pozwala w sytuacjach konfliktowych zachowywać zdolność do funkcjonowania poznawczego, ze względu na niewielkie emocjonalne zaangażowanie, co ułatwia osiągnięcie własnych celów. Ludzie zatem postrzegani są przez młodzież raczej jako osoby, które decydują się na potencjalnie negatywne zachowania (manipulatorskie i krzywdzące) nie z zimnego wyrachowania, ale będąc determinowani warunkami sytuacyjnymi, obronnie i w odpowiedzi na negatywne właściwości otaczającego ich świata.

## Podsumowanie i refleksja końcowa

...wszak sposób, w jaki się żyje, jest tak różny od tego, w jaki się żyć powinno, że kto, chcąc czynić tak, jak się czynić powinno, nie czyni tak, jak inni ludzie czynią, ten gotuje raczej swój upadek niż przetrwanie; bowiem człowiek, który pragnie zawsze i wszędzie wytrwać w dobrem, paść koniecznie musi między tyłu ludźmi, którzy nie są dobrymi<sup>27</sup>.

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują wyraźnie na tendencję do przypisywania przez młodzież światu społecznemu cech, które usprawiedliwiają (racjonalizują) przyjmowane wobec innych ludzi postawy, charakterystyczne dla makiawelistów. Dokonywane oceny świata i innych ludzi zdominowane są bowiem przez negatywne ich charakterystyki, które mogą uzasadniać zachowania manipulatorskie,

<sup>27</sup> N. Machiavelli, *op. cit.*, s. 80.

promować egocentryzm i egoizm w podejmowanych działaniach i usprawiedliwiać działania krzywdzące innych, wedle zasady zasługiwania na nie. Mało prawdopodobne wydaje się tu działanie wedle chrześcijańskiej zasady „odpłacania dobrem za złe”, od której niestety współczesny świat coraz bardziej się oddala, co pośrednio wyznaczone jest przez ideologię konsumpcjonizmu, ewokującą postawy rywalizacyjne i egocentryczne.

Konstruowane przez młodzież ogólne wizje świata i innych ludzi stanowią niestety „dobre warunki” i „swoistą pożywkę” dla rozwoju osobowości makiawelicznej, gdyż negatywne ich oceny niewątpliwie skutkować muszą poczuciem braku więzi z tym, czego się nie akceptuje. Niewątpliwie zaś zaburzenia więzi społecznej stanowią źródło pojawiania się zjawisk dewiacyjnych w obrębie relacji międzyludzkich. Tezę tę uzasadnia dodatkowo wyraźnie zaznaczający się w wypowiedziach młodzieży utylitaryzm w traktowaniu norm moralnych, związany z taką ich interpretacją, by maksymalizować dobro własne, bez uwzględniania zasady „dobra wspólnego” i „solidaryzmu społecznego”, co z kolei wyraża się w egocentrycznym nastawieniu motywacyjnym, które stanowi dopełniającą się triadę dominujących wyznaczników syndromu makiawelizmu.

Konkludując: jeśli świat jest zły, normy moralne regulujące ludzkie interakcje mogą tracić swą zasadność, zatem uprawnione jest maksymalizowanie własnych zysków, które mogą pozyskiwać, bez kierowania się normą poszanowania dobra innych ludzi, bowiem jeśli będę się nią kierował, to inni ludzie pozyskają to, co ja w takim układzie relacyjnym utracę. W pewnym sensie wskazuje to na dominację wśród badanej młodzieży postaw realistycznych, które odzwierciedla zasada: „w świecie należy być takim, by sobie w nim radzić, a ponieważ świat ukierunkowany jest egocentrycznie i nastawiony na maksymalizację korzyści własnych, a więc osobista orientacja życiowa musi odzwierciedlać te same cechy, jeśli nie chce się w nim »zginąć«”.

Można zatem domniemywać, choć wymagałoby to zdecydowanie bardziej pogłębionych badań, iż orientacja manipulatorska, charakterystyczna dla syndromu makiawelizmu, może być traktowana przez młodzież jako naturalna i niestety konieczna we współczesnym świecie (który jest zły), stanowiąc wyznacznik regulacji ludzkich interakcji wedle zasady: wygrywa silniejszy i bardziej sprytny.

Albert Einstein powiedział kiedyś mniej więcej takie słowa, które cytuję z pamięci, iż „świat jest niebezpiecznym miejscem do życia, nie dlatego, że ludzie są źli, ale z powodu ludzi, którzy nic z tym nie robią”, czyli nie chcą się moralnie doskonalić, gdyż ich moralną doskonałość zastąpiło dążenie do sukcesu, którym nie jest samodoskonalenie i samorealizacja w sferze duchowej, ale którego wymiar ma charakter konkretny wyznaczany przez materializm podsycany ideologią konsumpcjonizmu. Dzisiejszy świat, posiadając takie znamiona, stanowi doskonałe warunki dla rozwoju osobowości makiawelicznej, co widoczne jest w sądach młodzieży na temat jego natury i natury ludzi, którzy go tworzą.

Czy świat jest pełen makiawelistów? Tego nie wiemy, ale słuchając potocznych wypowiedzi ludzi zanurzonych w swym codziennym życiu, możemy wysnuć przekonanie, że świat jest pełen ludzi posądzających innych o tendencje manipulatorskie, a to – jak wiemy – jest jedną z pierwszych cegiełek, z których buduje się własną osobowość makiaweliczną.

W działaniach wychowawczych postawieni jesteśmy zatem w sytuacji niezmiernie trudnej, jeśli współczesny człowiek – także młody – ma poczucie, że świat opiera się na braku zasad chroniących dobro wspólnotowe, zaś uprawomocniających dobro indywidualne, pozyskiwane za wszelką cenę, z pominięciem zasad moralnych.

Jarosław Rokicki

## Szkoła jako instytucja totalna

### Streszczenie

W niniejszym artykule autor interpretuje funkcjonowanie szkoły, stosując opisową i analityczną kategorię instytucji totalnych, uznając, że zjawiska agresji nie są zawinione przez jednostki w nich pracujące, ale przez sam charakter i istotę struktury organizacyjnej tych instytucji.

Celem artykułu jest więc „przymierzenie” szkoły do modelu instytucji totalnej, co ma z kolei służyć do określenia, w jakim stopniu szkoła wypełnia warunki i kryteria pozwalające ją umieścić w obrębie tej kategorii. Produktem ubocznym instytucji totalnych jest zjawisko znane jako tzw. drugie życie, przez co definiuje się wytworzone spontanicznie organizacje nieformalne takie jak klikli czy koterie, oraz organizowanie nieformalnych rytuałów i zachowań symbolicznych, do których należą fala w wojsku czy grypsersa w zakładach poprawczych i więzieniach. Grupy nieformalne przeradają się często w subkultury, przekraczające ramy pojedynczych instytucji. Omówienie tych zjawisk znajduje swoje miejsce w środkowej części artykułu.

W dalszej części zaprezentowane zostały wymiary totalności szkoły. Autor poruszył takie jej aspekty jak: struktura biurokratyczna, autonomizacja celów szkoły, wtórna socjalizacja „w szkole” formalna i nieformalna oraz konsekwencje projektu znanego pod nazwą: „Zero tolerancji dla przemocy w szkole”. W ostatniej części artykułu omówione zostały dwie relacje: szkoła jako społeczeństwo i społeczeństwo jako szkoła.

„Ludzie ludziom zgotowali ten los”, „Porzućcie wszelką nadzieję, wy, którzy [tu] wchodzicie” – pierwszy to cytat z *Medalionów* Zofii Nałkowskiej, drugi – z *Boskiej komedii* Dantego Alighieri. Zostały przytoczone w artykule o szkole, nie dlatego, że ogniskują w sobie treść i sens dzieł literackich, z których pochodzą, ale dlatego, że zostały wymalowane na murach szkół – odpowiednio: Szkoły Podstawowej nr 15 w Kielcach oraz Liceum Ekonomicznego im. Mikołaja Kopernika w tym samym mieście. Na stronie internetowej zawierającej napisy pojawiające się na murach i ścianach polskich miast obok cytowanego już motta z *Medalionów* szkole poświęcono następujące „sentencje”:

- „Szkoła nie knajpa – nie musisz być codziennie”,
- „Szkoła jest jak kibel, chodzisz bo musisz”,
- „Szkoła tak naprawdę nigdy się nie kończy...”

- „Szkola to nie budka z piwem, nie musisz tam chodzić codziennie”,
  - „Szkola to wybryk natury”,
  - „Szkola – imperium zła!”,
  - „Szkola naszym wspólnym więzieniem”,
- oraz nieco odmienną, ale za to z podwójną dawką ironii:
- „Szkola oczy i wyhowoje!”<sup>1</sup>.

Pomijając charakterystyczną dla młodzieńczego wieku skłonność do wygłupu, hucpy i buntu, warto się zastanowić, dlaczego w świadomości uczniów, która znajduje swą ekspresję w napisach na murach, szkoła jawi się jako instytucja nieprzyjazna, ograniczająca, zniewalająca, przymusowa, a na dodatek działająca w rzeczywistości wbrew zamierzonym celom, jakimi są kształcenie i wychowanie („szkola oczy i wyhowoje!”). Naturalnym odruchem oficjalnych instytucji organizujących edukację zapewne byłoby zaprzeczenie i próba udowodnienia, że w przytoczonych napisach nie ma krzywdy, a uczniowie przesadzają w swych ocenach w skrajnie niesprawiedliwy sposób. Przykładem takiej reakcji był list protestacyjny Związku Nauczycieli Polskich skierowany do krajowej Rady Radia i Telewizji napisany po emisji reklamy sieci Plus GSM w 2005 r., pokazującej nauczycielkę krzyczącą na uczniów<sup>2</sup>. Nie jest moim zamiarem ani obwinianie agresywnych nauczycieli, ani także agresywnych uczniów, czego przykłady można łatwo znaleźć w Internecie. Mam zamiar do interpretacji funkcjonowania szkoły zastosować opisową i analityczną kategorię instytucji totalnych, uznając, że zjawiska agresji nie są zawinione przez jednostki w nich pracujące (także w szkole), ale przez sam charakter i istotę struktury organizacyjnej tych instytucji. Celem tego artykułu jest więc „przymierzenie” szkoły do modelu instytucji totalnej, co ma z kolei służyć do określenia, w jakim stopniu szkoła spełnia warunki pozwalające ją umieścić w obrębie tej kategorii.

## Instytucje totalne

Pojęcie instytucji totalnych na gruncie socjologii rozwinął Erving Goffman w artykule *Interpersonal Persuasion* z 1956 r., zamieszczonym w pracy zbiorowej pod redakcją B. Schaffnera pt. *Group Processes: Transactions of the Third Conference*, wydanej w Nowym Jorku przez Fundację Josiah Macy, Jr.<sup>3</sup>. W punkcie wyjścia swej koncepcji Goffman stwierdza, że działające organizacje społeczne (instytucje) pochłaniają „część czasu i zainteresowania swych członków i stwarza[ją] im jak

<sup>1</sup> <http://piotr.holda.webpark.pl/humor/napisy.htm>.

<sup>2</sup> Zob. np. [http://gsmonline.pl/portal/news/news.jsp?sOn\\_id=10246](http://gsmonline.pl/portal/news/news.jsp?sOn_id=10246).

<sup>3</sup> Polskie tłumaczenie pt. *Charakterystyka instytucji totalnych* zostało po raz pierwszy opublikowane w: *Elementy teorii socjologicznych*, wyb. W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki, Warszawa 1975, s. 150–177. Przedruk zob. w: A. Jasińska-Kania, L. M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski, *Współczesne teorie socjologiczne*, t. 1, Warszawa 2006, s. 316–335.

gdymby odrębny świat”<sup>4</sup>, a pewną ich klasę, stwarzającą większe ograniczenia od pozostałych określa mianem instytucji totalnych. Jak zauważa autor koncepcji: „Ich ograniczający lub totalny charakter symbolizują często bariery uniemożliwiające kontakt ze światem zewnętrznym: zamknięte drzwi, wysokie mury, zasieki z drutu kolczastego, strome brzegi lub woda, otwarta przestrzeń itd. Nazywamy je instytucjami totalnymi (*total institutions*)<sup>5</sup>. Główną cechą wszystkich instytucji totalnych jest to, że zaspokajają one ludzkie potrzeby za pośrednictwem organizacji biurokratycznej – „bez względu na to, czy w danych okolicznościach jest to konieczny lub skuteczny sposób organizacji”<sup>6</sup>. Istotą struktury organizacyjnej instytucji totalnych jest podział na personel nadzorczy oraz podwładnych, a podstawowym stosunkiem społecznym jest nadzorowanie i kontrolowanie służące temu, „aby każdy wykonywał to, czego się od niego wymaga i co mu jasno wytłumaczono”<sup>7</sup>. Instytucje totalne można podzielić według kryterium otwartości na otwarte, półotwarte i zamknięte oraz według stopnia ubezwłasnowolnienia (pozornie ubezwłasnowolnione, połowicznie ubezwłasnowolnione i całkowicie ubezwłasnowolnione. Skrzyżowanie tych kryteriów daje nam jedną z typologii instytucji totalnych, którą pokazuję w tabeli 1.

Tabela ta, wprowadzając możliwość stopniowania „totalności” instytucji, umożliwia odróżnienie instytucji totalnych i totalitarnych. Za instytucje totalitarne należy uznać instytucje totalnie zamknięte, o najwyższym (całkowitym) stopniu ubezwłasnowolnienia. Są to instytucje mające na celu radykalną resocjalizację ludzi, potocznie określaną jako „pranie mózgu”, co oznacza przebudowę tożsamości jednostek. „Przebudowa” ta najczęściej dotyczy poglądów politycznych lub religijnych. Z drugiej strony „totalność” instytucji może być mniejsza, a przeciwnym biegunem zbioru zamkniętych instytucji totalnych mogą być jednostki otwarte, cechujące się jedynie ubezwłasnowolnieniem biurokratycznym. Wydaje się, że biurokratyczny charakter, konsekwentnie prowadzący do zjawiska weberowskiej „żelaznej klatki” jest warunkiem koniecznym uznania danej instytucji za „totalną”. W socjologii pojęciem pokrewnym „instytucji totalnej”, przeniesionym jednak na grunt teorii grup społecznych jest wprowadzona przez Louisa Cosera kategoria „grup żarłocznych”, czyli takich osób, „które wymagają od swoich członków maksymalnego zaangażowania, nieustannego uczestnictwa, pełnego poświęcenia, niepodzielnej lojalności”<sup>8</sup>.

<sup>4</sup> E. Goffman, *Charakterystyka instytucji totalnych*, [w:] *Współczesne teorie socjologiczne*, t. 1, s. 316.

<sup>5</sup> *Ibidem*, s. 316.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 317.

<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 317.

<sup>8</sup> P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Kraków 2002, s. 224.

Tabela 1. Typologia instytucji totalnych

Rodzaj instytucji	Pozorne ubezwłasnowolnienie	Półowiczne ubezwłasnowolnienie	Całkowite ubezwłasnowolnienie
Otwarta	Osiedla PGR, domy chorych na AIDS, schronisko dla bezdomnych, hospicjum	Internat, sororities (żeńską wspólnota akademicka), Ashram, kibuc	ZK otwarty, ZP otwarty, dom dziecka
Półotwarta	Obóz drwali, kopalnia, DPS, obóz pracy, platforma wiertnicza, stacja polarna	Koszary, seminarium duchowne, szpital zwykły, obóz internowania, statek pasażerski, siedziba zakonu rycerskiego, akademia wojskowa, statek szpitalny	Szpital psychiatryczny, ZK półotwarty, ZP półotwarty, klasztor niekontemplacyjny, sekta, katorga
Zamknięta	Nowicjat	Statek handlowy i rybacki, okręt, leprozorium, szpital zakaźny, obóz nielegalnych imigrantów, statek i stacja kosmiczna, zamknięta wspólnota terapeutyczna (np. MONAR)	ZK zamknięty, ZP zamknięty, obóz koncentracyjny, obóz jeniecki, obóz reedukacyjny, klasztor kontemplacyjny, pustelnia, galery

Źródło: A. Borowski, *Rola instytucji totalnych w zapewnieniu bezpieczeństwa jednostce i społeczeństwu*, [www.21.edu.pl/ks/edb2/353.doc](http://www.21.edu.pl/ks/edb2/353.doc).

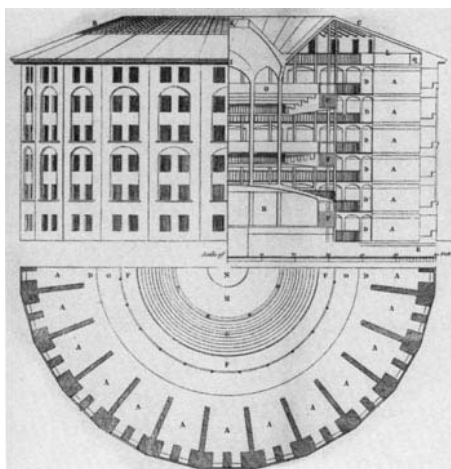
Prawozorem oraz w pewnym sensie typem idealnym instytucji totalnej jest Panopticon, czyli wielofunkcyjny budynek służący nadzorowaniu ludzi (*inspection house*)<sup>9</sup> zaprojektowany przez oświeceniowego prawnika, filozofa i ekonomistę Jeremiego Benthama. W dziele o skomplikowanym tytule *Panopticon or the Inspection House: Containing the Idea of a New Principle of Construction Applicable to any Sort of Establishment, in which Persons of any Description Are to Be Kept Under Inspection; and In Particular to Penitentiary-Houses, Prisons, Houses of Industry, Work-Houses, Lazarettos, Manufactories, Hospitals, Mad-Houses, and Schools: with a Plan of Management Adapted to the Principle*, wydany w 1787 r. Bentham zamieszcza swój słynny projekt oraz szczegółowo go opisuje. Miał to być obiekt w kształcie rotundy, z odizolowanymi od siebie celami rozmieszczonymi wewnątrz okręgu na jego obwodzie. W środku koła mieścić się miało pomieszczenie strażników, pozwalające na obserwację wszystkich cel więziennych, które miały być widoczne dla strażników, natomiast strażnicy nie powinni być widoczni z wnętrza cel.

<sup>9</sup> Najczęściej mówi się tu o więzieniu. Rzeczywiście, rysunek projektowy Benthama jest planem więzienia, jednak sama jego idea, co uwidocznione jest w przytoczonym, pełnym tytule dzieła, ma służyć wielu innym zadaniom.



Intencją takiego rozwiązania było wprowadzenie niepewności wśród więźniów, czy w danej chwili są, czy nie są obserwowani, co prowadzić miało do przekonania, że bardziej im się opłaca zachowywać tak, jakby w każdej chwili znajdowali się pod obserwacją, a więc mieli strażnika niejako wyhodować w sobie. Projekt *Panopticonu* przedstawiony został na rys. 1.

Rysunek 1. *Panopticon* według projektu Jeremiego Benthama



Źródło: <http://pl.wikipedia.org/wiki/Plik:Panopticon.jpg>. Zob. też: [http://www.google.pl/imgres?imgurl=http://blogs.harvardbusiness.org/watkins/Panopticon.bmp&imgrefurl=http://blogs.harvardbusiness.org/watkins/2007/05/welcome\\_to\\_the\\_panopticon\\_1.html&h=300&w=292&sz=256&tbid=2D7JOkyrOppmNM::&tbnh=116&tbnw=113&prev=/images%3Fq%3DPanopticon&hl=pl&usg=\\_\\_pG0JBev6ZRYiNUAsTD7eCpCZO6k=&ei=eJQGSrqrDM3N-Qagl-SPAaw&sa=X&coi=image\\_result&resnum=7&ct=image](http://www.google.pl/imgres?imgurl=http://blogs.harvardbusiness.org/watkins/Panopticon.bmp&imgrefurl=http://blogs.harvardbusiness.org/watkins/2007/05/welcome_to_the_panopticon_1.html&h=300&w=292&sz=256&tbid=2D7JOkyrOppmNM::&tbnh=116&tbnw=113&prev=/images%3Fq%3DPanopticon&hl=pl&usg=__pG0JBev6ZRYiNUAsTD7eCpCZO6k=&ei=eJQGSrqrDM3N-Qagl-SPAaw&sa=X&coi=image_result&resnum=7&ct=image).

Projekt, jak już wspomniałem, miał charakter wielocelowy. Jego idea mogła służyć „karaniu niepoprawnych, pilnowaniu szaleńców, poprawie zdeprawowanych, zamknięciu podejrzanych, zatrudnieniu próżniaków, podtrzymaniu bezradnych, leczeniu chorych, szkoleniu chętnych w każdej dziedzinie gospodarki, doskonaleniu uczestników coraz szybszej gonitwy na ścieżce edukacji...”<sup>10</sup>, a więc stawała się pożytecznym narzędziem służącym rozwojowi i postępowi społecznemu.

Instytucje totalne mają tendencję do zamykania się w obrębie własnych zadań i problemów, co oznacza, że zmagają się do stworzenia swoim członkom jak gdyby odrębnego świata. Zgodnie z regułami biurokracji działają według narzuconego regulaminu i planu. Plan jest wykonywany przez podwładnych, nadzorowanych przez personel (strażników, nadzorców), a każda planowana czynność i nadzorców,

<sup>10</sup> J. Bentham, *The Panopticon Writings*, London 1995, [cyt. za:] <http://cartome.org/panopticon2.htm#II>.

i podwładnych stanowi część zadania, jakie wykonuje dana instytucja. Nadrzędność zaplanowanych zadań nad jednostkowymi potrzebami, biurokratyczna procedura ich realizacji oraz oceny wyników prowadzi, zdaniem Goffmana do ujednoczenia tożsamości członków instytucji poprzez upodobnienie ich wyglądu zewnętrznego, ograniczenia w zakresie posiadania rzeczy osobistych, poddanie ścisłej dyscyplinie regulowanej przez regulamin, podporządkowanie personelowi. W ten sposób instytucja totalna staje się „społecznym mikrokosmosem narzuconym przez hegemonię i hierarchiczny porządek”<sup>11</sup>.

Produktem ubocznym instytucji totalnych jest zjawisko znane jako tzw. drugie życie, przez co definiuje się wytworzoną spontanicznie organizację nieformalną, która „porządkuje codzienne życie poza układami sformalizowanymi i [która] uzupełnia i wypełnia luki w organizacji formalnej”<sup>12</sup>. Do zjawisk „drugiego życia” zaliczamy obecność w obrębie instytucji różnych grup nieformalnych, takich jak kliki czy koterie, oraz organizowanie nieformalnych rytuałów i zachowań symbolicznych, do których należą fala w wojsku czy grypsera w zakładach poprawczych i więzieniach. Grupy nieformalne przeradzają się często w subkultury, przekraczające ramy pojedynczych instytucji, a wspólne i typowe dla szerszych układów, na przykład sieci instytucji pewnego typu, obejmujących szkoły, szpitale, zakłady poprawcze, zakony itp.

## Wymiary totalności szkoły

Po przedstawieniu definicji pojęcia instytucji totalnych oraz ich podstawowych charakterystyk krokiem następnym powinno być porównanie realnie istniejących instytucji szkolnych z modelowymi instytucjami totalnymi. Krok ten oczywiście nastąpi, ale nie w tak prosty i oczywisty sposób. Zanim dojdę do bezpośrednich porównań, chciałbym przedstawić najważniejsze wymiary totalności szkoły. Należą do nich: struktura biurokratyczna prowadząca do pojawienia przerostów biurokratycznych o charakterze „żelaznej klatki”, związana z nią autonomizacja celów szkoły w stosunku do celów społeczeństwa oraz autonomizacja procesów socjalizacji szkolnej wobec socjalizacji ogólnospołecznej, co jest pokrewne zjawisku wtórnej socjalizacji i inicjacji „w szkołę”. Ponadto zajmę się kwestią przemocy nauczycieli w stosunku do uczniów, uczniów do nauczycieli, propozycją remedium w postaci programu „Zero tolerancji dla przemocy w szkole” przygotowanego przez byłego Ministra Edukacji Narodowej Romana Giertycha, elementami ceremoniału szkolnego oraz kwestią walki o hegemonię kulturową na terenie szkoły.

<sup>11</sup> [http://en.wikipedia.org/wiki/Total\\_institution](http://en.wikipedia.org/wiki/Total_institution).

<sup>12</sup> J. Szczepański, *Elementarne pojęcia socjologii*, Warszawa 1972, s. 236.

## Struktura biurokratyczna

Szkoła jest instytucją działającą według zasad biurokratycznych, na które składają się: wieloszczeblowa hierarchia, specjalizacja i podział funkcji, określony zakres kompetencji ograniczony podmiotowo (dotyczy osób) i przedmiotowo (dotyczy zakresu spraw), depersonalizacja stosunków między urzędnikami a petentami, rejestracja i dokumentacja podejmowanych czynności. Ponadto, co zauważa George Ritzer w „McDonaldyzacji społeczeństwa” w „żelaznej klatce biurokracji” wyznacznikami działania instytucji są: kalkulacyjność warunkowana przez sprowadzenie wartości podejmowanych działań do postaci liczbowej (kwantytatywność), efektywność (mierzona planowanymi postępami procesu działania, np. procesu uczenia się, co zbliża ją do sprawności), przewidywalność (rozumiana jako funkcjonowanie zgodne z odgórnymi oczekiwaniami, możliwość manipulacji, co w tym przypadku oznacza, że jednostki nie decydują o swoich czynnościach, ale są manipulowane przez system. I tak naczelną jednostką organizacyjną systemu edukacji w Polsce jest Ministerstwo Edukacji Narodowej, składające się z dziesięciu departamentów, sześciu biur i osobnego Stanowiska do Spraw Ochrony Informacji Niejawnych (SON). Ministerstwu podlegają: Centralne i Okręgowe Komisje Egzaminacyjne, Zespół Szkół dla Dzieci Obywateli Polskich Czasowo Przebywających za Granicą z siedzibą w Warszawie, Instytut Badań Edukacyjnych z siedzibą w Warszawie, Centrum Informatyczne Edukacji, publiczne placówki doskonalenia nauczycieli o zasięgu ogólnokrajowym, publiczne zakłady kształcenia nauczycieli, niepubliczne zakłady kształcenia nauczycieli<sup>13</sup>, szesnaście Wojewódzkich Kuratoriów Oświaty, Komitety Olimpiad Przedmiotowych, Komitety Turniejów i Olimpiad Zawodowych<sup>14</sup>. Najważniejszymi jednostkami bezpośrednio nadzorującymi pracę szkół są Wojewódzkie Kuratoria Oświaty, a w nich Wydziały o określonym zakresie przedmiotowym i podmiotowym, wśród nich jednostki zajmujące się szkołami różnych typów, przedszkolami i innymi placówkami edukacyjnymi. Wydziały są kierowane przez dyrektorów, a zatrudniają przede wszystkim wizytatorów i specjalistów. Strukturę organizacyjną kuratorium w postaci graficznej oraz zestaw zadań i kompetencji kuratoriów można odnaleźć na stronie internetowej [www.kuratorium.kielce.pl/bip/kategoria/Organy-i-kompetencje](http://www.kuratorium.kielce.pl/bip/kategoria/Organy-i-kompetencje) (na przykładzie Świętokrzyskiego Kuratorium Oświaty w Kielcach).

Szkoła rozumiana jako instytucja składająca się z uczniów i nauczycieli, bezpośrednio zajmująca się kształceniem, jest wkomponowana w system i zobowiązana

<sup>13</sup> Obwieszczenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 24 marca 2009 r. w sprawie wykazu jednostek organizacyjnych podległych Ministrowi Edukacji Narodowej lub przez niego nadzorowanych, [http://bip.men.gov.pl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=36:linki-do-instytucji&catid=16:instytucje-nadzorowane-przez-men&Itemid=41](http://bip.men.gov.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=36:linki-do-instytucji&catid=16:instytucje-nadzorowane-przez-men&Itemid=41).

<sup>14</sup> Biuletyn Informacji Publicznej MEN, [http://bip.men.gov.pl/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&cid=16&Itemid=41](http://bip.men.gov.pl/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&cid=16&Itemid=41).

do realizacji celów systemu, wyznaczonych przez politykę państwa. Samodzielność szkoły jest w dużym stopniu ograniczona przez jej miejsce w systemie. System dąży do ujednoczenia swych działań (procesu kształcenia) oraz ujednoczenia ocen tych działań poprzez wymuszanie ich kwantyfikacji. Dotyczy to zarówno ocen pracy personelu (nauczycieli), jak i klientów (uczniów). Ujednoczenie, wymuszone przez zasadę kalkulacyjności, efektywności i przewidywalności prowadzi do dehumanizacji jednostek ludzkich (z punktu widzenia efektywności i sprawności biurokracji) oraz do traktowania usług edukacyjnych w kategorii towaru. Sprawność nauczania jest mierzona średnią statystyczną ocen, odsetkiem uczniów drugorocznych, średnią punktacją na egzaminach maturalnych, odsetkiem absolwentów przyjętych na studia wyższe, czyli przede wszystkim współczynnikami ilościowymi. Stąd można wysnuć wniosek, że praca szkoły jest nastawiona na ilość przy akceptowalnym (najczęściej uśrednionym) poziomie jakości i – dodać by można, gdyby nie chodziło o szkołę publiczną – w danej kategorii cenowej. Sytuacja, gdzie liczy się przede wszystkim wiedza, a nie sprawność statystyczna, tak, jak w przypadku promowania laureatów olimpiad przedmiotowych, ma raczej znaczenie marginalne.

Proces ujednoczania dotyczy nie tylko celów nauczania, ale również metod i procedur uczenia. Na dodatek system uzurpuje sobie prawo do uznania, że narzucone przezeń metody są jedynymi prawidłowymi, ponieważ mają charakter naukowy i wynikają z osiągnięć pedagogiki. W rzeczywistości jednak wiele z nich nigdy nie przeszło testu weryfikacji pragmatycznej. Znany fizyk, Richard P. Feynman w wypowiedzi z 1974 r. na temat nauki i pseudonauki, skierowanej do kadr i absolwentów California Institute of Technology, zauważył, że: „Jest wiele szkół zajmujących się metodami nauki czytania czy matematyki. Zwróćcie jednak uwagę, że czytanie jest na coraz niższym poziomie (a co najwyżej wolno się poprawia), a pomimo to ulepszeniem metod ciągle zajmują się ci sami ludzie. To są takie rady znachorów, które się nie sprawdzają. [...] Myślę, że zwykli ludzie kierujący się zdrowym rozsądkiem są przez tę pseudonaukę zastraszeni. Nauczycielka, która ma własne, dobre pomysły na to, jak uczyć dzieci czytać, jest zmuszana przez system szkolny do robienia tego w inny sposób (czy wręcz ogłupiana przez system szkolny tak, że wydaje jej się, że jej metoda wcale nie jest dobra). [...] Wydaje mi się, że studia psychologiczne i pedagogiczne, o których wspominałem, są przykładem czegoś, co chciałbym nazwać nauką kultu *cargo*”<sup>15</sup>. Czyżby szkoły współczesne,

---

<sup>15</sup> Termin ten Feynman wyjaśnia w sposób następujący: „Na Morzach Południowych istnieje kult *cargo*. Podczas wojny miejscowa ludność widziała, jak lądują samoloty wylądowane mnóstwem wspaniałych rzeczy i chciałyby, żeby teraz też tak było. Zrobili więc coś, co wygląda jak pasy startowe, rozmieścili ogniska wzdłuż tych pasów, wybudowali drewnianą chatę dla człowieka, który siedzi tam z dwoma kawałkami drewna imitującymi słuchawki i pędami bambusa sterzącymi jak antena (jest kontrolerem lotu), i czekają na lądowanie samolotów. Wszystko robią tak, jak trzeba. Forma jest doskonała. Wszystko wygląda tak,

podobnie jak mieszkańcy Wysp Salomona, wyznawały kult *cargo* i wierzyły, że wystarczy dochować narzuconej przez system procedury: dzwonić na przerwy i na lekcje, siedzieć w klasie w ławkach, nosić tarcze i mundurki, „realizować program”, a wiedza sama pojawi się w głowach uczniów?

W stosunku do uczniów zasada ujednolicenia dotyczy nie tylko treści dydaktycznych, ale sposobu organizacji czasu, przestrzeni, wyglądu, co niekiedy prowadzi do ingerencji systemu w prywatność jednostek. Nie rozwijając tego dość oczywistego wątku, można naocznie stwierdzić, że system:

- kontroluje czas i przestrzeń poprzez sygnalizację jednostek czasu szkolnego dzwonekami oraz za pomocą niemal powszechnego monitoringu przy użyciu kamer, ponadto wymusza podporządkowanie się rytmowi lekcji – przerw,
- kontroluje lub usiłuje kontrolować wygląd zewnętrzny uczniów: długość włosów, sposób uczesania, sposób ubierania się, długość spódnic, makijaż dziewcząt, zdobienie ciała itd.
- wymusza ciągłe przebywanie w grupie klasowej (systemu stałych grup klasowych nie ma na przykład w amerykańskim systemie oświaty, począwszy od poziomu szkoły średniej, jego miejsce zajmuje system grup przedmiotowych),
- wymusza siedzenie w ławkach,
- wymusza uczęszczanie na wszystkie lekcje,
- wymusza noszenie zewnętrznych odznak szkolnych (tarcze, mundurki).

Nie podejmując dyskusji nad celowością wszystkich tych ograniczeń, należy przyznać, że są one przez wielu uczniów odczuwane jako zewnętrzne, często nieuzasadnione z punktu efektywnej percepcji wiedzy, niemające wiele wspólnego z regułami obowiązującymi w świecie pozaszkolnym.

### Autonomizacja celów szkoły w stosunku do celów społeczeństwa oraz wobec socjalizacji do społeczeństwa

Zjawisko autonomizacji szkoły w stosunku do społeczeństwa, jej niezamierzony rozwój w kierunku stania się światem samowystarczalnym, przybierania postaci systemu autopojetycznego<sup>16</sup> – by posłużyć się terminem Niklasa Luhmanna – jest niewątpliwie cechą jeśli nie wszystkich, to większości systemów biurokratycznych. Zostało ono także zauważone i opisane stosunkowo dawno, bo w końcu XIX wieku przez francuskiego filozofa i historyka Hipolita Taine’a. Przyglądając się francuskie-

---

jak kiedyś. No, ale nie działa. Żadne samoloty nie lądują”, R.P. Feynman, *Przyjemność poznawania*, Warszawa (brak roku wydania polskiego), s. 181–182.

<sup>16</sup> Termin wprowadzony przez Niklasa Luhmanna, który oznacza samoreprodukcję systemu, wytwarzanie i odtwarzanie się systemu, reprodukcję i rekonstrukcję w reakcji na zewnętrzne bodźce. Szkoła, mówiąc językiem Luhmanna, byłaby „operacyjnie zamkniętym systemem autopojetycznym”. N. Luhmann, *Pojęcie społeczeństwa*, [w:] *Współczesne teorie socjologiczne*, t. 1, s. 416–417.

mu systemowi oświaty i przeciwstawiając mu anglosaską (zwłaszcza amerykańską) pragmatyczną koncepcję szkoły, zauważa, co następuje:

Idee powstają tylko w naturalnym i normalnym otoczeniu. Kielkują one wśród tych niezliczonych wrażeń, które chłopak odbiera w czasie dnia w warsztacie, w kopalni, w sądzie, w szkole, w magazynie towarów, w szpitalu, w czasie przypatrywania się pracy w najrozmaitszych gałęziach przemysłu. [...] Skoro chłopca w tym najbardziej chłonnym wieku pozbawi się tych bodźców przez zamknięcie go w czterech ścianach szkoły, to nie tylko, że nie korzysta on z cudzego doświadczenia, ale nie może zdobyć się na własne. Dziewięćdziesięciu na stu traci w ten sposób młodość i czas, które są przecież tak ważne dla życia. Zauważmy bowiem, że połowa lub dwie trzecie chcących zdać egzamin nie zostaje dopuszczonych; że z dopuszczonych zdaje połowa lub dwie trzecie, z których znowu połowa lub dwie trzecie nie przedstawiają żadnej wartości z powodu przemęczenia umysłowego i niedorozwinięcia sił życiowych, ponieważ przez wiele lat odgrywali tylko rolę chodzącej encyklopedii wszystkich gałęzi wiedzy – naturalnie bez ich przemyslenia. Faktem jest, że wielu ludzi po upływie miesiąca po egzaminie nie potrafiłoby zdać go po raz drugi. Złamano bowiem dzielność umysłu i wyczerpano soki życiowe. Człowiek uzyskujący dyplom to człowiek skończony, zdolny jedynie do zdobycia stanowiska, ożenienia się i zasklepienia się w ramach swego urzędu. Staje się wzorowym urzędnikiem, ale nic ponadto<sup>17</sup>.

I dalej na temat skutków opisanej sytuacji:

Na wszystkich trzech szczeblach naszego systemu szkolnego: w szkole powszechnej, średniej i wyższej, nauczanie abstrakcyjne trwa zbyt długo i zanadto przemęcza umysł uczącego się; a celem jedynym tego uczenia jest świstek papieru zwany dyplomem. Aby osiągnąć ten cel, stosuje się najzgubniejsze metody, sprzeczne z naturą człowieka i wypaczające zmysł społeczny: zbyt późne nauczanie praktycznego, system internatowy oddzielający młodzież od życia, sztuczne ćwiczenia i przyzwyczajanie do mechanicznego spełniania nałożonych obowiązków, przeciążanie pracą bez względu na potrzeby wieku. Zapomina się o wprawianiu młodzieży w obowiązki wobec życia, zdaje się ją w późniejszych latach na łaskę losu, a kiedy spotka się ona z walką o byt, nie ma ani hartu, ani broni, by wytrwać i zwyciężyć. Nasze szkoły nie dają siły ani zdrowemu rozsądkowi, ani woli, ani nerwom, pozbawiają więc swych wychowanków tego, bez czego w życiu zwyciężyć nie można. Nieprzygotowani wstępują oni w życie, a pierwsze ich kroki przynoszą im ból i rozczarowanie, które obezwładniają nieraz na długi czas, a często odbierają na zawsze zdolność życiową<sup>18</sup>.

Istotę autonomizacji szkoły znakomicie uchwycił nieco później Florian Znaniecki. W wydanej w latach 1928–1930 *Socjologii wychowania* pisał:

...same czynności nauczania i uczenia się co do swej istoty są zupełnie odmienne od tych, które każdy członek szkoły spełnia i spełniać będzie poza jej obrębem. [...] Uczyć się historii lub słówek łacińskich, rozwiązując zadania matematyczne, pisząc wypracowa-

<sup>17</sup> H. Taine, *Le régime moderne*, t. 2, 1894, [cyt. za:] G. Le Bon, *Psychologia tłumu*, Warszawa 1986, s. 107.

<sup>18</sup> *Ibidem*, s. 108.

nie lub wykonując doświadczenie chemiczne, czyni coś, czego w młodości poza szkołą (lub przygotowaniem do szkoły), ani w późniejszym wieku nigdy czynić nie będzie. Są to bowiem czynności pozbawione wszelkiego obiektywnie twórczego zamiaru, czynności z natury swej kulturalnie bezpłodne, gdyż stanowiące tylko albo przyswojenie wartości już gotowych, albo ćwiczenie w czymś, co dopiero kiedyś poważnie ma być wykonane, a co już wielokrotnie wykonywali inni. [...] same przez się nie wywierają one żadnego dostrzegalnego wpływu na rzeczywistość kulturalną, nic ważnego nie tworzą, nie przekształcają, nie osiągają żadnych wyników, posiadających istotne znaczenie dla kogokolwiek poza daną sytuacją szkolną. Znaczenie tym wynikom nadają czynniki zewnętrzne: pochwały i nagany, dobre i złe stopnie, zajęcie wyższego lub niższego miejsca w stworzonej *ad hoc* hierarchii szkolnej itd. W najlepszym razie stosuje się do nich ten sam sprawdzian co do sportu, tj. czysto formalna ocena względnej zgodności wyników z zamiarami, niezależnie od samoistnej ich wartości<sup>19</sup>.

W rezultacie absolwent szkoły, podejmując pracę, musiał się uczyć, jak gdyby od nowa, ponieważ – jak dalej pisze Znaniecki – praca „jest właśnie tym, czego nie dawała dotychczasowa szkoła i czego wychowanek w najlepszym razie uczył się sam po jej ukończeniu i niezbędnym dla wcielania wiedzy w życie wprawianiem się w stosowanie wyuczonych oderwanych teorii do konkretnej rzeczywistości”<sup>20</sup>. Mimo że od napisania tych słów minęło niemal 80 lat – i opis, i wnioski przedstawione przez Znanieckiego wciąż pozostają aktualne.

### Wtórna socjalizacja „w szkole”

Zdaniem P.L. Bergera i T. Luckmanna proces internalizacji rzeczywistości składa się z trzech etapów: socjalizacji pierwotnej, socjalizacji wtórnej oraz nieustających zabiegów i procedur, mających na celu podtrzymanie stabilności już wcześniej zinternalizowanej rzeczywistości subiektywnej. „Socjalizacja pierwotna jest pierwszą socjalizacją, którą jednostka przechodzi w dzieciństwie i z której pomocą staje się członkiem społeczeństwa”<sup>21</sup>. Prowadzi ona do stopniowego uogólniania ról społecznych od tych, które odgrywamy w danym momencie do generalizacji w postaci Heideggerowskiej kategorii *Man* (oczywistości rytuału społecznego zawartego w sformułowaniu *Man tut das nich* – tak się nie robi). Mówiąc językiem Meadowskiego interakcjonizmu symbolicznego to „abstrahowanie od ról i postaw konkretnych znaczących innych (np. matki, ojca siostry, wujka itd.) jest nazywane uogólnionym innym”<sup>22</sup>. Z kolei „socjalizacja wtórna jest internalizacją »subświatów« instytucjonalnych czy też wyrastających z instytucji”<sup>23</sup>. Jedną z najważniejszych in-

<sup>19</sup> F. Znaniecki, *Socjologia wychowania*, t. 1, Warszawa 2001, s. 106.

<sup>20</sup> *Ibidem*, t. 2, s. 526.

<sup>21</sup> P. L. Berger, T. Luckmann, *Społeczne tworzenie rzeczywistości*, Warszawa 1983, s. 204.

<sup>22</sup> *Ibidem*, s. 207–208.

<sup>23</sup> *Ibidem*, s. 214.

stytucji, mających z definicji służyć socjalizacji dzieci i młodzieży jest szkoła. A socjalizacja do szkoły ma z reguły charakter wtórny. Dokonuje się ona z jednej strony za pośrednictwem coraz bardziej zdepersonalizowanych regulaminów i procedur, a z drugiej przez nieformalne struktury „drugiego życia”.

### Socjalizacja formalna

Do świata szkoły dzieci wstępują w sposób rytualny. Odpowiednie rytuały dotyczą zarówno struktury formalnej, jak i nieformalnej szkoły. W strukturze formalnej rytuały przejścia zapisane są w ceremoniale szkolnym. Zazwyczaj znajdują się tam takie rytuały, jak: „1) Uroczyste rozpoczęcie roku szkolnego, 2) ślubowanie klas pierwszych, 3) obchody święta Patrona Szkoły, 4) uroczyste pożegnanie absolwentów szkoły, 5) uroczyste zakończenie roku szkolnego, 6) uroczyste pożegnanie nauczycieli i pracowników szkoły przechodzących na emeryturę”<sup>24</sup>. I dalej, jak możemy przeczytać w przykładowym ceremoniale Szkoły Podstawowej nr 11 im. Juliusza Słowackiego w Siemianowicach Śląskich: „1. Każdy nowy rok szkolny rozpoczyna się uroczystym apelem, 2. Uroczystość odbywa się w sali gimnastycznej, 3. Uczniowie występują w odświętanych strojach uczniowskich, (a – J.R.) 4. Uroczystość składa się z : 1) części oficjalnej:

- wprowadzenie sztandaru
- odśpiewanie hymnu państwowego
- okolicznościowych przemówień [oraz – J.R.]: 2) części artystycznej przygotowanej przez uczniów [i – J.R.] 3) części końcowej [zawierającej: – J.R.]
- odśpiewanie hymnu szkoły
- wyprowadzenie sztandaru”.

Swoistą i niepowtarzalną poetykę mają hymny szkolne. Choć niewątpliwie zasługują na osobny artykuł, to jednak w tym miejscu pozwolę sobie na przytoczenie trzech tekstów, wybranych na chybił trafił ze szkolnych stron internetowych: Uczniowie wspomnianej już szkoły z Siemianowic Śląskich uczą się takiej oto pieśni:

„Chcesz uczyć się? To książkę bierz!  
Bo wiedza w życiu Ci przyda się.  
Sumiennie siądź do pracy swej.  
Radości dzieckiem Ojczyzny bądź.

Ref.  
Bo my wszyscy razem tworzymy krag.  
Wspólnej sprawie dajmy swe serca.  
Mądrość, zdrowie, sprawność potrzebne są.  
Szkoła to nasz dom.

Nauczę się, jak mądrze żyć.

<sup>24</sup> <http://www.sp11.siemianowice.pl/ceremonial.html>.



Wyniosę stąd uczciwości wzór.  
Ojczyźnie mej swe ręce dam.  
Niech niebo czyste przyświeca nam”<sup>25</sup>.

Inna szkoła – Szkoła Podstawowa nr 18 w Kielcach za patrona obrała partyzanta ziemi kieleckiej – Zbigniewa Kruszelnickiego „Wilk” i poświęciła mu następujący tekst hymnu:

Jak roślina pnie się w górę,  
chłonąc ze słońca życia blask,  
tak my chcemy wrastać w tę ziemię,  
czerpiąc wiedzę z historii kart.

Ref.

Tu na partyzanckim szlaku,  
poległ nasz patron – Kruszelnicki „Wilk”,  
który stał się dla nas dzisiaj  
żywą legendą tamtych dni.

W poszumie traw usłyszysz nieraz,  
nabrzmiały bólem kamieni głos,  
bo dziejów wrytych w pamięć ziemi,  
nie zatrze nawet dojrzały kłos<sup>26</sup>.

Nie mam zamiaru w ogóle odnosić się do któregośkolwiek z patronów szkół i sposobu ich uhonorowania. Czy jednak ceremonie szkolne, będące symbolicznymi rytuałami wtórnej socjalizacji uczniów w coraz bardziej odrywającej się od życia instytucji muszą być aż tak bliskie rytuałom szkolnym opisanym choćby przez W. Gombrowicza w *Ferdynandurke*?

### Socjalizacja nieformalna

Obok niekiedy groteskowego świata struktury formalnej w szkole istnieje struktura nieformalna, czyli wspomniane już „drugie życie”. Składają się na nią zjawiska niegroźne – swoisty folklor szkolny opisywany w powieściach dla młodzieży, takich jak np. *Niewiarygodne przygody Marka Piegusa* Edmunda Niziurskiego czy *Szatan z siódmej klasy* Kornela Makuszyńskiego. Niestety, w szkole istnieje ciemna strona struktury nieformalnej, ujawniającej się począwszy od wzorowanych na fali wojskowej lub więziennej rytuałów inicjacyjnych, a skończywszy na bójkach, spożywaniu alkoholu czy narkotyków. Świadczą o tym liczne publikacje prasowe, szczególnie eksponowane w okresie budowania w szkole „paniki moralnej”, w latach 2006–2007. Zacytujmy fragment relacji pochodzący z „Gazety Wyborczej” z 12 września 2006 r.:

<sup>25</sup> *Ibidem*.

<sup>26</sup> <http://www.sp18-kielce.pl/index.php?page=cereemonial-szkolny>.

„Fala” rozpoczęła się tydzień temu w wielu szkołach województwa. Do „Gazety” dzwonią przerażeni rodzice. Jeden z ojców skarży się, że z powodu szkolnej „fali” dziecko boi się chodzić do szkoły. Zaczęło się, kiedy starsi koledzy zagrozili mu, że jeśli nie przejdzie próby ze „złotówką”, skończy jak „szuwarek”. Przykładają monetę do ściany, delikwent musi ją szybko przycisnąć czołem. Jak spadnie, myją mu głowę w muszli klozetowej albo wrzucają tam podręczniki. *Syn uciekł, jego koledze się nie udało* – opowiada ojciec. „Fala” to normalka – potwierdzają uczniowie, których spotkaliśmy w katowickim centrum handlowym Silesia City Center. Opowiadają, że moczenie głowy odbywa się zwykle po lekcjach, żeby nauczyciele nie nabrali podejrzeń na zajęciach na widok mokrych włosów. – *Boję się, więc uciekam czasem z ostatniej lekcji. Jak przyszedłbym do domu mokra, mama zrobiłaby w szkole awanturę, a ja miałabym przechlapane przez trzy lata* – mówi 15-letnia dziewczyna<sup>27</sup>.

To tylko jeden z wielu przykładów, które można znaleźć w relacjach prasowych oraz blogach zamieszczanych w Internecie.

Cechą instytucji totalnych jest relatywna większa lub mniejsza izolacja oraz traktowanie wydarzeń dziejących się w szkole, jako czegoś, o czym nie wolno informować otoczenia zewnętrznego. „Choćby cię smażyli w smole, nie mów, co się dzieje w szkole” – mówi znane i stare powiedzenie. Jeden z uczniów reakcję nauczycielki na znęcanie się starszych uczniów jednego z gimnazjum nad młodszymi opisał w swoim blogu następująco: „Nauczycielka polskiego jednej ze szkół w Bielsku: Jest taka zasada, że własnego gniazda się nie kała. Nawet jak dzieje się coś złego, wszystko musi pozostać w szkolnych murach. Nikt, absolutnie nikt z nauczycieli, a tym bardziej dyrektorów, nie przyzna się otwarcie, że w jego szkole starsi uczniowie pastwią się nad młodszymi. I że nie ma na to żadnego wpływu”<sup>28</sup>. Agresja w szkole nie dotyczy wyłącznie uczniów. Rozciąga się także na nauczycieli zachowujących się agresywnie w stosunku do wychowanków, a także odwrotnie – wychowanków wobec wychowawców. W sumie prowadzi to do kształtowania się opisaną przez Theodora Adorno osobowości autorytarnej zarówno w środowisku uczniów, jak i nauczycieli. Cechami tego typu osobowości są: „krańcowy konformizm, podporządkowanie autorytetowi, sztywność oraz poczucie wyższości wobec tych, którzy są uznawani za gorszych”<sup>29</sup>. Badania przeprowadzone na grupie około 2 tysięcy respondentów ujawniły „bliski związek między takimi czynnikami, jak etnocentryzm, sztywne uznawanie konwencjonalnych wartości, postawa podporządkowania wobec autorytetu moralnego własnej grupy, skłonność do karania, niechęć do osób ujawniających własną wyobraźnię i wrażliwość, uleganie fatalistycznym teoriom oraz niechęć do tolerowania wieloznaczności”<sup>30</sup>. Zgodnie ze spostrzeżeniami

<sup>27</sup> [http://www.insomnia.pl/Fala\\_w\\_szko%C5%82ach-t201122.html](http://www.insomnia.pl/Fala_w_szko%C5%82ach-t201122.html).

<sup>28</sup> [http://katowice.naszemiasto.pl/szkola\\_bez\\_przemocy/specjalna\\_artykul/629297.html](http://katowice.naszemiasto.pl/szkola_bez_przemocy/specjalna_artykul/629297.html).

<sup>29</sup> *Słownik socjologii i nauk społecznych*, red. G. Marshall (red. nauk. polskiego wydania Marek Tabin), Warszawa 2006, s. 222.

<sup>30</sup> *Ibidem*.

autora teorii instytucji totalnych ich członkowie i personel, i uczniowie socjalizują się „w szkołę”, stosując różnorodną taktykę. Goffman wymienia tutaj następujące rodzaje taktyki: wycofania się z sytuacji (regresji), buntu, zadomowienia się w instytucji, pozornej bądź rzeczywistej konwersji (syndrom lizusa) oraz łączącą elementy różnych taktyk „zimnej kalkulacji”, która polega na „oportunistycznej kombinacji różnych elementów adaptacji wtórnej: konwersji, zadomowienia i lojalności wobec współtowarzyszy, zależnie od okoliczności”. Powyższe słowa, napisane przez Goffmana, odnoszą się do pacjentów szpitali psychiatrycznych, więźniów, załóg statków handlowych, sanatoriów przeciwgruźliczych i obozów „prania mózgow”. Nadają się jednak także, nad czym trzeba się co najmniej zasmucić, do opisu realnie istniejących szkół. Kariery w nich, podobnie jak w innych instytucjach totalnych robią najczęściej te osoby (zarówno w obrębie personelu, jak i uczniów), którzy będą posłusznymi, bezrefleksyjnymi i bezwzględными egzekutorami i wykonawcami poleceń.

### „Zero tolerancji dla przemocy w szkole”

Próbą przeciwdziałania agresji w szkole było ogłoszenie w listopadzie 2006 przez Ministra Edukacji Narodowej Romana Giertycha projektu znanego pod hasłem „Zero tolerancji dla przemocy w szkole”. Program przewidywał ostre restrykcje wymierzone przeciwko: rozpowszechnianiu pornografii, dystrybucji narkotyków, agresji, stręczycielstwu i sutenerstwu. Zaproponowano takie metody jego realizacji, jak m.in.: wprowadzenie zaostrej regulacji dotyczącej dyscypliny szkolnej, nowego systemu kar i nagród, zawieszenie niektórych praw ucznia, zakaz opuszczania szkoły w czasie przerw, zakaz używania telefonów komórkowych na lekcjach, zakaz rozpowszechniania brutalnych gier komputerowych, tzw. godzinę policyjną dla nieletnich po godz. 22.00 (zakaz ich przebywania w miejscach publicznych), nasilone kontrole w szkołach, w tym tzw. „trójki giertychowskie”, w których skład wchodził policjant, przedstawiciel kuratorium oraz przedstawiciel organu prowadzącego szkołę. Program wywołał ostre kontrowersje w środowisku nauczycieli i uczniów, a także ożywioną dyskusję w całym społeczeństwie polskim. W rzeczywistości był to projekt jeszcze bardziej totalizujący instytucję szkoły. Jedną z niewielu zalet było przeprowadzenie wiarygodnych badań nad szkolną agresją i przemocą, które opublikowano w kilku raportach. Opór środowiska nauczycielskiego, przede wszystkim brak akceptacji dyrektorów szkół dla pomysłów ministra, a wreszcie odwołanie Romana Giertycha z funkcji w sierpniu 2007 r., spowodowały, że program w rezultacie nigdy nie wszedł w życie. Jeden z uczniów liceum w Kielc w wypowiedzi dla „Gazety Wyborczej” z 7 lutego 2008 r. ocenił go w sposób następujący: „Temat agresji był nakręcony przez polityków i media. Stworzono wrażenie, że w szkole jest niebezpiecznie. Na nas też to się odbiło, wertowaliśmy ten program, trwały dyskusje. Teraz to już nie jest takie interesujące, dlatego zrobiło się cicho. Chciałbym,

żeby ktoś przedstawił efekty tego programu i dowiódł, że coś zmienił. Bo, moim zdaniem, nic się nie zmieniło. Do dziś nie wiem, czy minister Giertych chciał naprawdę naprawić polską szkołę, czy tylko zbić kapitał polityczny<sup>31</sup>. Nauczyciele i uczniowie przez ponad rok poddawani presji paniki moralnej odetchnęli.

## Szkoła jako społeczeństwo. Społeczeństwo jako szkoła

Problem totalności instytucji szkoły dość często był i wciąż jest tematem powieści, filmów i dramatów. Do najważniejszych dzieł zaliczyć tu można oczywiście *Zmory* Emila Zegadłowicza, *Ferdydurke* Witolda Gombrowicza, *Niepokoje wychowanka Törlessa* Roberta Musila, sfilmowane przez Volkera Schlöndorffa, czy film Pedro Almodovara *Złe wychowanie*. Tytuły oczywiście można by tu mnożyć. Szkoła jest bowiem wdzięczną i nośną metaforą społeczeństwa, społeczeństwem w skali mikro, a społeczeństwo odwrotnie – metaforą szkoły, jej zwielokrotnieniem. Najbardziej skondensowanym skrótem idei i problemu totalności szkoły, przed którą nie ma ucieczki, jest krótka filmowa ilustracja albumu zespołu Pink Floyd pt. *The Wall* („Ściana”) autorstwa Alana Parkera. Zdaniem Bartosza Żurawieckiego „Z tej filmowej ilustracji [...] wystarczy zapamiętać animowaną wstawkę, w której idący karnie w szeregu uczniowie są prowadzeni przez monstrualnego belfra na rzeź do maszynki do mielenia mięsa i... osobowości. A Floydzi w tym czasie śpiewają:

*We don't need no education  
We don't need no thought control.  
No dark sarcasm in the classroom.  
Teacher leave the kids alone.*

Jako konkluzję opisującą nierozzerwalną dialektykę relacji społeczeństwa i jednostki ludzkiej, a więc także – odwołując się do metafory szkoły jako społeczeństwa – chciałbym przytoczyć bardzo znamienity optymistyczno-pesymistyczny cytat z najbardziej klasycznego podręcznika socjologii Petera Bergera, wydanego po raz pierwszy w roku 1963:

Społeczeństwo jest tedy nie tylko czymś „tam na zewnątrz”, w Durkheimowskim sensie, lecz także czymś „tu wewnątrz” – częścią naszego najgłębszego jestestwa. Jedynie zrozumienie internalizacji pozwala pojąć zdumiewający fakt, że większość zewnętrznych nacisków kontrolnych najczęściej skutecznie działa w społeczeństwie na większość ludzi. Społeczeństwo nie tylko kontroluje nasze ruchy, lecz kształtuje naszą tożsamość, nasze myśli i uczucia. Struktury społeczeństwa stają się strukturami naszej własnej świadomości. Społeczeństwo nie zatrzymuje się na granicy naszego ciała. Społeczeństwo zarówno nas przenika, jak i otacza. Nasza niewola w społeczeństwie jest nie tyle wynikiem podboju, ile kolaboracji. Czasami, co prawda, jesteśmy brutalnie zmuszani do uległości. Lecz znacznie

<sup>31</sup> <http://miasta.gazeta.pl/kielce/1,35258,4909571.html>.

częściej zostajemy usidleni przez naszą własną – społeczną naturę. Ściany naszego więzienia stały już, nim pojawiliśmy się na scenie, lecz my sami ciągle je odbudowujemy. Sami zaprzędajemy się w niewolę<sup>32</sup>.

Także i w niewolę szkoły.

---

<sup>32</sup> P. Berger, *Zaproszenie do socjologii*, Warszawa 1988, s. 128.



*Piotr Stawiński*

## Manipulacje (wokół) sekt

### Streszczenie

Bogata literatura przedmiotu poświęcona jest zagadnieniom nadużyć, które przypisywane są organizacjom wyznaniowym (lub *quasi*-wyznaniowym) określanym mianem sekt lub nowych ruchów religijnych.

Środowiska antykultowe, a za nimi nierzadko przedstawiciele pozareligioznawczych dyscyplin naukowych, upowszechniają ich obraz jako bardzo niebezpiecznego tworu, łączącego w sobie wszystkie możliwe do wyobrażenia przestępcze cechy, takie jak manipulacja psychiką, zniewolenie psychiczne i fizyczne, wykorzystywanie seksualne i materialne itp. Powstaje w ten sposób wyobrażenie „sekt” – tworu wirtualnego, który w rzeczywistości nie istnieje, choć jego poszczególne elementy odnajdujemy niekiedy (zwykle na znacznie mniejszą skalę) w istniejących wspólnotach religijnych.

Tekst jest próbą konfrontacji wyobrażeń ze stanem faktycznym, pytaniem o rzeczywiste rozmiary i skuteczność technik manipulacji przypisywanych organizacjom religijnym, z elementami refleksji nad społecznymi skutkami tych działań.

Przywykliśmy do alarmistycznych opracowań wskazujących na niebezpieczeństwa związane z działalnością wspólnot religijnych, określanych mianem „sekt”. Zainteresowanie rzeczywistymi lub domniemanymi zagrożeniami płynącymi z ich strony przypadło w podlegającej ustrojowej transformacji Polsce na lata 90. XX wieku i objęło swym zasięgiem dość szerokie spektrum społeczne: media (prasę i telewizję), tradycyjne związki religijne (głównie Kościół katolicki, w mniejszym zakresie prawosławie i protestantyzm), w pewnym stopniu także instytucje państwowe, takie jak Sejm RP, organa prokuratorskie i sądownicze. Najbardziej spektakularnym przejawem tego trendu było powstawanie, działających po dziś dzień, w największej liczbie przy diecezjalnych i zakonnych wspólnotach katolickich, ośrodków informacyjnych, pomocowych i terapeutycznych, dla ofiar „sekt” i ich rodzin. Szeroko zakrojona działalność informacyjna, poprzez publikacje prasowe, broszury i wywiady w mediach, przyczyniła się do ukształtowania jednoznacznie negatywnego znaczenia kluczowego terminu „sekta”, ignorującego zupełnie dorobek nauk religioznawczych w tym zakresie.

Słowem, które w najróżniejszych przypadkach odmieniane było (jest) w tym kontekście, jest „manipulacja”, opisująca mechanizmy dominujące przy pozyskiwaniu i utrzymywaniu członków oraz wpływaniu na ich myślenie i zachowanie.

W szkicu niniejszym chcę odwrócić perspektywę i skierować uwagę na niektóre z nadużyć, jakich dopuszczają się środowiska określane w literaturze światowej „antykwultowymi”<sup>1</sup>. Ze względu na ograniczenia redakcyjne będzie to ledwie zasygnalizowanie kwestii, które częściowo znalazły, a częściowo czekają na swoje wyczerpujące opracowanie<sup>2</sup>. Nie w każdym przypadku słowo „manipulacja” będzie tu właściwe, zakłada ono bowiem świadome działanie osoby ją podejmującej, a tymczasem wypaczenie prawdziwego obrazu stanu rzeczy jest nierzadko konsekwencją ignorancji, jednostronnej gorliwości czy braku wyobraźni. Co niewiele zmienia dotkliwość skutków takich działań dla grup czy osób, do których się odnoszą.

Po tym zastrzeżeniu będę jednak dla uproszczenia mówić o „manipulacji”, która w mojej ocenie najwyraźniej dotyczy:

- a) definicji zjawiska,
- b) jego skali (rozmiaru) i skuteczności oddziaływania (poziomu zagrożenia).

Ad a)

Osobom zajmującym się problematyką religioznawczą znane są trudności terminologiczno-definityjne, dotyczące zjawisk nazywanych „sektami”, „kultami” czy „nowymi ruchami religijnymi”. Jednocześnie mają one świadomość istnienia i znaczenia dorobku naukowego w tym zakresie<sup>3</sup>. A zatem, żeby być z nim w zgodzie,

<sup>1</sup> Określenie „kult”, tradycyjnie stosowane było do opisu praktyk religijnych, od jakiegoś czasu popularne stało się w odniesieniu do struktur religijnych, gdzie może właśnie oznaczać: małą grupę religijną, odmienną niż dominująca religia (np. hinduizm w Europie czy USA, chrześcijaństwo na Środkowym czy Dalekim Wschodzie); innowacyjną, żarliwą (ang. *fervent*). Zatem o kulcie mówi się w tym znaczeniu, jako o „małej, niedawno powstałej organizacji religijnej, często kierowanej przez pojedynczego, charyzmatycznego przywódcę, postrzeganej jako nowinkarska pod względem duchowym (ideowym)”; B.A. Robinson, *Definitions of Terms: Cults, Sects and Denominations*, [www.religioustolerance.org/cult.htm](http://www.religioustolerance.org/cult.htm), s. 2 (10.02.2009). Por.: T. Doktor, *Nowe ruchy religijne i parareligijne w Polsce. Mały słownik*, Warszawa 1999. Na temat środowisk antykultowych, ich charakterystyki i klasyfikacji, zob.: B.K. Kilbourne, J.T. Richardson, *Cultphobia*, „Thought” 1986, t. 61, nr 241; P. Szarszewski, *Ośrodki antykultowe, media i tzw. sekty*, <http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,6316> (13.02.2009); A. Kościańska, *Sekta i antysekta*, „Przegląd Religioznawczy” 2000, nr 4.

<sup>2</sup> Por.: P. Stawiński, *Czy sekty zniewalają? Kontrowersje wokół nowych ruchów religijnych i kultów*, [w:] *Rodzinne i pozarodzinne środowiska wychowawcze (Szkice historyczno-pedagogiczne)*, red. A. Siedlaczek-Szwed, I. Wagner, Częstochowa 2002, s. 195–220.

<sup>3</sup> Przez szacunek dla klasyków, wymienimy choćby Maxa Webera, Joachima Wacha, Gustawa Menschinga czy Ernsta Troeltscha. Zob.: J. Sztumski, *Sekta w świetle socjologii*, [w:] *Sekty. Studium socjologiczno-historyczne*, Kielce 1993, s. 9–18; P. Stawiński, *Fenomen sekt*



powinno się w tym miejscu wprowadzić rozróżnienie między sektą, kultem, denominacją i nowym ruchem religijnym. Sądzę jednak, iż na potrzeby naszych rozważań można przyjąć, że terminy te oznaczają zbliżony typ organizacji religijnej, posiadającej pewne cechy wspólne<sup>4</sup>.

Trzeba jednak podkreślić owo „religijnej”, obecnie bowiem coraz powszechniej przedmiotem zainteresowania psychologów, socjologów czy pedagogów stają się „sekty” rozumiane jako jakakolwiek destrukcyjna (*sic*) grupa – religijna, terapeutyczna, ekonomiczna, grupa interesu – używająca metod manipulacyjnych w celu przyciągnięcia, utrzymania i wprężenia członków do realizacji własnych celów. Jak pisze o. Aleksander Posacki, wyróżnikiem sekty (czy raczej „syndromu sekty” jako systemu destrukcyjnego) jest „zwodzenie duchowe w wymiarze sumienia” –

Tak pojęta sekta to raczej *terminus technicus*, to przedmiot badań uniwersalnych, w których poszukuje się „destrukcyjnego systemu”, który nie dotyczy tylko jakichś tam organizacji o religijnym charakterze czy religijnym sztyldzie<sup>5</sup>.

Można by się zgodzić na takie rozszerzenie znaczenia terminu, gdyby nie fakt, że w powszechnym odbiorze on sam i jego bardzo negatywne konotacje odnoszone są przede wszystkim, albo wyłącznie, do grup religijnych. To samo można powiedzieć o określeniu „kult [destrukcyjny]”, który według definicji przytaczanej za American Family Foundation przez Jacka Gałuszkę jest

zamkniętym systemem (grupą), do którego członkowie zostali zwerbowani w sposób zwodniczy i zatrzymani poprzez użycie technik manipulacji i kontroli myślenia, oraz intensywnego programowania. System jest narzucany bez osobistej zgody i jest skierowany na wywołanie zmiany osobowości i zachowania jednostki. Kierownictwo jest „wszechmocne”, ideologia jest totalitarna, a wola jednostki zostaje podporządkowana mentalności grupowej. Kult destruktywny oddziela się od społeczeństwa poprzez tworzenie swojego

---

w ujęciu historyczno-socjologicznym, [w:] *Sekty. Uwarunkowania i niebezpieczeństwa w III Rzeczypospolitej. Materiały z ogólnopolskiej konferencji naukowej zorganizowanej przez Instytut Pedagogiki Społecznej Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Częstochowie 20–21 XI 2000*, red. S. Pamuła i A. Margasiński, Częstochowa 2001, s. 19–24; M. Prokosz, *Dorastająca młodzież a sekty*, [w:] *Sekty. Uwarunkowania...*, *op. cit.*, s. 144–149 (część: *Problemy definicyjne*). W wymienionych pracach bogata literatura przedmiotu.

<sup>4</sup> Taki zespół cech charakterystycznych dla nowych ruchów religijnych, przytoczony przez Bryana R. Wilsona, obejmuje: egzotyczne pochodzenie i, związany z tym, odmienny (nowy) paradygmat kulturowy; międzynarodowy zasięg; poziom zaangażowania członków, wyższy niż w tradycyjnych kościołach danego rejonu; rodzaj przywództwa (charyzmatyczny), skład społeczny ruchu: w większości młodzi, wykształceni ludzie o pewnym poziomie zamożności; *The Social Impact of New Religion Movements*, red. B.R. Wilson, New York 1981, s. V; zob. także: E. Barker, *Nowe ruchy religijne*, tłum. T. Kunz, Kraków 1997, s. 53–60.

<sup>5</sup> A. Posacki SJ, *Wstęp do wydania polskiego*, [w:] El H. Mountacir, *Dzieci w sektach*, tłum. W. Dzież, Kraków 2000, s. 18.

własnego systemu wartości (a także wewnątrzgrupowe systemy zachowań), który niewiele lub wcale nie jest zgodny z etyką i moralnością danego społeczeństwa<sup>6</sup>.

Opis ten daje tak jednoznacznie negatywną charakterystykę, że jego wartość w odniesieniu do rzeczywistości religijnej jest praktycznie żadna. Można, oczywiście, w dziejach religii znaleźć odosobnione przykłady nawet jeszcze bardziej drastycznych zjawisk<sup>7</sup>, jednak autorzy i popularyzatorzy podobnych definicji wytworzą wrażenie, że jest to zjawisko powszechne w nietradycyjnych wspólnotach religijnych<sup>8</sup>. Szum informacyjny i przekłamanie w kwestiach rzeczywistego charakteru życia nowych ruchów religijnych (NRR) oraz skali zagrożeń z ich strony bierze się, moim zdaniem, stąd, że do świadomości społecznej wtłoczony został obraz SEKTY jako bardzo niebezpiecznego tworu, który łączy w sobie wszystkie możliwe do wyobrażenia przestępcze cechy (manipulacje psychiką, wykorzystywanie seksualne i materialne, zniewolenie fizyczne i psychiczne itd.). Takie ugrupowanie nie istnieje, jest tworem wirtualnym, choć niektóre elementy tych wyobrażeń istnieć mogą, i w rzeczy samej niekiedy odnajdujemy je (nie na sugerowaną wszakże skalę), w poszczególnych, konkretnych wspólnotach. Wyobrażenie takiego „koncentratu przestępczego” łączone jest następnie przez niemającego o nim żadnej wiedzy człowieka z każdym obcym ruchem religijnym.

To jest manipulacja. Jej dwojaki charakter polega na tym, że po pierwsze, terminowi mającemu określone, pozbawione treści wartościującej znaczenie w nauce, nadaje się skrajnie pejoratywny sens<sup>9</sup>. Wywołuje się negatywne skojarzenia z fakta-

<sup>6</sup> J. Gałuszka OP, *Sekty a Kościół*, [w:] *Człowiek a sekty. Nadużycia wobec praw i wolności człowieka*, red. S. L. Stadniczeńko i J. Urbana, Opole 1998, s. 98.

<sup>7</sup> Dramatyczne przykłady (Świątynia Ludu, Zakon Świątyni Słońca, Najwyższa Prawda, Brama Niebios i in.) ilustrują współczesny nam tragizm „ciemnej strony religii”, według terminologii użytej przed laty przez Morrisa Cohena (*The Dark Side of Religion*, New York 1946).

<sup>8</sup> Całkowitym *curiosum* jest określenie (definicja?) niegdyś posła Unii Pracy, założyciela Ogólnopolskiego Komitetu Obrony przed Sektami, Ryszarda Nowaka: „Sekta, to organizacja przestępcza mieniąca się Kościołem”, [za:] Z. Pasek, *Nietolerancja religijna jako skutek społecznych działań przeciw sektom*, [w:] *Sekty. Uwarunkowania i niebezpieczeństwa...*, s. 67.

<sup>9</sup> W *Deklaracji Dominikańskich Ośrodków Informacji o Sektach i Nowych Ruchach Religijnych* czytamy: „W praktyce naszych ośrodków nie wystarcza socjologiczne ujęcie sekty jako religijnej lub społecznej grupy odszczepieńczej. U podstaw organizacyjnego odszczepienia sekty leży głębsza kontestacja hierarchii wartości. Dlatego posługujemy się bliższą odbiorowi społecznemu definicją sekty jako negatywnej pod względem etycznym grupy religijnej czy parareligijnej”, cyt. za: *Walka – tolerancja – dialog – współpraca. Wobec sekt i nowych ruchów religijnych*, Warszawa 2005, s. 148. Rzecz jasna, nie musi nas tu zajmować, co jedna organizacja religijna twierdzi o innych, ale w polskiej rzeczywistości, to właśnie katolickie ośrodki antykultowe są głównym źródłem informacji dla środowisk aspirujących do obiektywizmu

mi, które choć mają charakter incydentalny, to – i to jest drugi przejaw manipulacji – rozciągane są następnie na całość zjawisk.

Ku tak opisanym grupom kieruje się uwaga ludzi przekonanych o ich szkodliwym wpływie na psychikę i styl życia młodego pokolenia, w tym także akademickich środowisk badawczych<sup>10</sup>. Dotyczy to głównie przedstawicieli dyscyplin naukowych niezainteresowanych bezpośrednio kwestiami religijnymi, ale których udział w badawczej penetracji tego obszaru jest nie tylko pożądanym, ale wręcz niezbędnym, czyli filozofów, prawników, psychologów, medyków, dydaktyków, teoretyków wychowania i wielu innych. Często bowiem ludzie ci, będący na swoim polu dobrymi fachowcami, włączają się w problematykę religioznawczą, przyjmując mało krytycznie, nieudokumentowane twierdzenia i wątpliwe oceny. Nawet bardzo wartościowa analiza, zbudowana na fałszywym fundamencie, traci swój walor<sup>11</sup>.

Ad b)

Liczba zarejestrowanych związków religijnych zaczęła lawinowo rosnąć po transformacji ustrojowej w Polsce. Regulowały swój status prawny organizacje istniejące od lat bez rejestracji, a także nowo powstające grupy. Liberalizacja prawa wyznaniowego zaowocowała 114 nowymi rejestracjami w latach 1990–1999. Do roku 2005 uzyskało status prawny 125 wyznań, a więc nieco ponad 70% z ogólnej liczby 177 zarejestrowanych kościołów i związków religijnych. Przy czym, według danych GUS-u, od roku 2000 przyrost się ustabilizował na poziomie 2–4 rocznie<sup>12</sup>. Jest oczywiste istnienie pewnej liczby organizacji, które działają bez podobnej regulacji, już to z powodu odmowy, już to – częściej – ponieważ nigdy o nią nie występowały. Szacowanie ich liczby jest zadaniem trudnym, obciążonym bardzo dużym ryzykiem błędu, podobnie jak określanie ich liczebności<sup>13</sup>. A jednak w literaturze antykultowej powtarzane są szacunki podające liczbę 300, 500, a w po-

---

(np. dziennikarskich, a nawet akademickich, pozareligioznawczych). Symptomatyczne jest zatem, że mowa tu o „bliższej odbiorowi społecznemu definicji”, który to odbiór się w znacznym stopniu ukształtowało.

<sup>10</sup> Stają się też przedmiotem refleksji tradycyjnych kościołów, które starają się dociec źródeł ich popularności i ocenić – nierzadko na wysokim poziomie merytorycznym – ich rzeczywisty charakter. Dla przykładu opracowania katolickie: J. Ratzinger, *Raport o stanie wiary*, Kraków–Warszawa 1986; „*Communio*. Międzynarodowy Przegląd Teologiczny” 1991, R. 11, nr 3 (63).

<sup>11</sup> Por.: T. Jasudowicz, *Sekty i nowe ruchy religijne ze stanowiska europejskich standardów praw człowieka*, [w:] *Człowiek a sekty...*, [zwł. Uwagi wstępne, s. 155–157].

<sup>12</sup> Główny Urząd Statystyczny, *Wyznania religijne. Stowarzyszenia narodowościowe i etniczne w Polsce 2003–2005*, Warszawa 2007, s. 12–13.

<sup>13</sup> O tym, z jakimi trudnościami spotykają się statystycy przy zbieraniu danych dotyczących liczby członków zarejestrowanych związków, można się zorientować z powyższej publikacji. Jak zatem określić prawdopodobną liczbę osób w grupach nieregistrowanych?

rywach nawet 1000<sup>14</sup>. Skąd się wzięły te dane? Trudno orzec, chyba na zasadzie: „a drugie tyle w podziemiu”. Podobnie, jak podawanie ogólnej liczby członków „sekt” w Polsce („Milion Polaków w sektach”<sup>15</sup>), czy konkretnych nurtów (20 tys. satanistów w naszym kraju<sup>16</sup>). Nie inaczej rzecz się ma z informacjami o przestępstwach popełnianych w tego typu organizacjach, które skonfrontowane z danymi statystycznymi zdecydowanie błędą. W firmowanym przez MSWiA *Raporcie o niektórych zjawiskach związanych z działalnością sekt w Polsce*, opracowanym przez Międzyresortowy Zespół ds. Nowych Ruchów Religijnych, możemy przeczytać:

Analizując [...] przedstawione fakty można stwierdzić, że ujawniona przestępczość sekt w Polsce nie stanowi większego zagrożenia dla społeczeństwa. Na przestrzeni ostatniego dziesięciolecia zapadło nie więcej niż dwadzieścia wyroków skazujących przywódców sekt czy ich członków za czyny pozostające w bezpośrednim związku z działalnością sekty. Najczęściej były to czyny polegające na fałszowaniu dokumentów m.in. służących rejestracji związku wyznaniowego czy uzyskaniu dostępu do ulg i przywilejów, jakie pociąga za sobą rejestracja, uprowadzeniu małoletnich, stawianiu czynnego oporu i czynnej napaści na funkcjonariuszy publicznych. Nielegalne posiadanie broni, składanie fałszywych zeznań, groźba karalna, kradzież, bezprawne udzielanie świadczeń lekarskich czy obcowanie płciowe z osobą poniżej 15 roku życia stanowią jednostkowe przypadki stwierdzonych prawnymi wyrokami sądów naruszeń prawa<sup>17</sup>.

Przeciwnicy sekt odpowiadają na to, że wykazana liczba to tylko mała część zjawiska, ujawniona przez organa państwowe, a poza tym nawet jednostkowy przypadek krzywdy wyrządzonej człowiekowi zmusza do reakcji. Co do pierwszego, to szacowanie wielkości „szarej sfery” wymaga rozsądku i umiarkowania; co do drugiego, zgoda, ale i tu potrzeba działań proporcjonalnych do rzeczywistych, a nie wymyślonych rozmiarów zjawiska.

Ponieważ członkami różnych wspólnot religijnych są na ogół ludzie dorośli, a jak pokazują statystyki przestępczość nie jest tam obecna powszechniej niż w innych sferach ludzkiej aktywności, stąd prawne metody walki z nimi mają

<sup>14</sup> Por.: M. Prokosz, *Dorastająca młodzież a sekty*, [w:] *Sekty. Uwarunkowania i niebezpieczeństwa...*, s. 143.

<sup>15</sup> Według naówczas dyrektora Dominikańskiego Centrum Informacji o Nowych Ruchach Religijnych i Sektach, o. Jacka Gałuszki, „Rzeczpospolita” z 03.08.1999.

<sup>16</sup> Por.: P. Szarszewski, *Typologia grup satanistycznych*, <http://www.racionalista.pl/kk.php/s,3751/k,3> (12.02.2009).

<sup>17</sup> *Raport o niektórych zjawiskach związanych z działalnością sekt w Polsce*, Warszawa 2000; tu korzystam z wersji internetowej: [http://www.mswia.gov.pl/ftp/pdf/raport\\_o\\_sektach.pdf](http://www.mswia.gov.pl/ftp/pdf/raport_o_sektach.pdf), s. 50 (11.02.2009). Raport ten jest bardzo „nierówny” – miejscami fachowy, miejscami niekompetentny i nieobiektywny, co sprawia, że zarówno zwolennicy, jak i krytycy określonych poglądów mogą się nim podpierać w swojej argumentacji. Por.: Z. Pasek, *Państwo i samorządy wobec nowych ruchów religijnych w Polsce 1989–2004*, [w:] *Walka – tolerancja – dialog – współpraca. Wobec sekt i nowych ruchów religijnych*, Warszawa 2005, s. 78–81.

w państwie demokratycznym ograniczoną skuteczność. Dlatego przeciwnicy atakują je nie *per se*, ale poprzez zarzucanie im metod działania („prania mózgu”, manipulacji psychiką, zniewolenia itp.). W swoim przekonaniu nie ingerują zatem przy takim podejściu w prawo osoby do wolnego wyboru religii, ale wyrrywają ją ze szponów złych ludzi, którzy ją ubezwłasnowolnili. Do tego dochodzi argumentacja, że nie są to tak naprawdę religie, tylko *quasi*-religie, parareligie, więc nie należą im się szacunek i tolerancja<sup>18</sup>.

Zagrożenie przedstawiane jest bardzo wyraziście: raport Biura Bezpieczeństwa Narodowego przy Prezydencie RP, z roku 1995 głosi: „Destrukcyjna rola sekt polega na stosowaniu wyrafinowanych i głęboko nieetycznych metod i technik manipulacji w celu pozyskania członków, narzucania im określonych stereotypów reakcji psychicznych, kontroli ich myśli, zachowań i uczuć, a także kształtowania bezwzględного posłuszeństwa, uzależniając ich zarówno w sferze materialnej, jak i duchowej”. W podobnym tonie piszą inni autorzy: „Współczesne sekty mają w odwodzie wyrafinowane środki techniczne, oparte na najnowocześniejszych zdobyczach wiedzy medycznej, neurofizjologii, biologii mózgu czy znajomości socjotechnik, mechanizmów oddziaływania na małe i wielkie grupy ludzkie, przejęte często z kosztownych badań kosmicznych realizowanych w ostatnich dziesięcioleciach” – ostrzega Dorota Zarębska-Piotrowska, psycholog, psychoterapeutka<sup>19</sup>. W tym kontekście najczęściej przywoływana jest kategoria „prania mózgu”, więc zasadne wydaje się poświęcenie właśnie jej chwili uwagi w naszej, siłą rzeczy wybiórczej, analizie.

„Pranie mózgu” (ang. *brainwashing*) – termin, który na grunt dyskusji o religiach trafił przeniesiony przez amerykańską badaczkę Margaret Singer, z psychologicznych badań nad zmianami osobowościowymi wśród amerykańskich więźniów w Korei<sup>20</sup>. Badania takie prowadził i zainicjował tę, popularną dziś terminologię, Edward Hunter, autor wydanej w 1956 r. w Nowym Jorku pracy, *Brainwashing, the Story of Man Who Defied It*. Przedmiotem analizy był fakt takiego wpływu na postrzeganie własnych czynów i swojego wcześniejszego systemu wartości, który miał powodować radykalną zmianę w ocenie własnego postępowania, w tym przypadku od afirmacji do potępienia.

<sup>18</sup> D.C., *Joining a „Cult”: Religious Choice or Psychological Abberation?*, „Journal of Law and Health” [Cleveland State University], 1996/1997, t. 11. Wersja internetowa: [http://www.religioustolerance.org/cult\\_art.htm](http://www.religioustolerance.org/cult_art.htm) (13.02.2009).

<sup>19</sup> D. Zarębska-Piotrowska, *Sekty – rozwój czy zagrożenie*, „Echo Krakowa” 27–29.10.1995, nr 213. Zbieżność tonu nie jest przypadkowa, wspomniany raport, poświęcony w rozdziale VII tej problematyce, opiera się w znacznym stopniu na doniesieniach prasowych i materiałach środowisk antykultowych.

<sup>20</sup> M. Singer, *Coming Out of The Cults*, „Psychology Today” 1979, s. 72–82; Z. Pasek, *Problem patologii w sektach i nowych ruchach religijnych*, [w:] *Zjawiska patologii społecznej wśród dzieci i młodzieży. Sposoby zapobiegania*, red. M. Dymek, Radom 1999, s. 114.

Używając innych słów, mówiło się już wcześniej o „reformie umysłu”, „kontroli myśli”, „wymuszonej indoktrynacji”, „przymusowej perswazji”. Jak zauważa Stanisław Siek, wachlarz intensywności tego rodzaju praktyk może być bardzo szeroki, a z jego łagodniejszymi formami spotykamy się w życiu codziennym.

Dzisiaj wiadomo – pisze ten autor – że procesy prania mózgu w większym lub mniejszym natężeniu oraz bardziej zwartych lub luźnych zabiegach występują w wielu dziedzinach życia społecznego. Elementy procesów prania mózgu stosuje każdy rząd w każdym kraju [...] występują w propagandzie politycznej, w reklamie, w procesach wychowania młodzieży i dzieci, w szkoleniach organizacji politycznych. [...] w szkoleniu wojskowym, w działalności niektórych sekt religijnych, w procesach psychoterapii, a nawet w życiu rodzinnym i związkach małżeńskich<sup>21</sup>.

Znacznie częściej jednak, gdy mowa jest o kluczowym dla nas w tej chwili terminie, chodzi o jego drastyczne formy, o „psychologiczną metodę intensywnego, gwałtownego przeszkalania i reedukacji sposobu myślenia, albo [...] psychologiczną metodę indoktrynacji i reedukacji”<sup>22</sup>, inaczej mówiąc, „manipulacji ludzkim zachowaniem, w celu uzyskania jakichś zmian w funkcjonowaniu osobowości człowieka”<sup>23</sup>.

James T. Richardson podkreśla, iż wraz z nastaniem ery nowych ruchów religijnych (koniec lat 60. – lata 80. minionego stulecia) zarzut o „pranie mózgu”, „gotowy, obarczony negatywną konotacją termin” i związana z nim teoria stały się orężem w rękach przeciwników sekt, „niepożądanych z punktu widzenia ustalonych w społeczeństwie reguł [...] metafora stała się środkiem społecznej kontroli i użyta została dla uprawomocnienia represji wobec nowych wierzeń i praktyk”<sup>24</sup>. Korzeniem popularności i łatwości, z jaką udało się upowszechnić w opinii społecznej teorię „prania mózgu”, w roli wytłumaczenia atrakcyjności sekt religijnych, jest przekonanie o tym, że nikt nie przyjąłby tak egzotycznych (czytaj: niemądrych) poglądów inaczej, niż ubezwłasnowolniony umysłowo.

Terminem pokrewnym, a dla niektórych badaczy synonimicznym, jest słowo „psychomanipulacja”. Podzielał pogląd mówiący o różnicach pomiędzy tymi dwoma określeniami, pierwszemu (*brainwashing*) przydając znaczenie związane z otwartym, nieskrywanym „reformowaniem myślenia”, gdy „poddawana mu osoba nie ma żadnych wątpliwości, że znajduje się w rękach wroga. Podział ról jest jasno określony i od początku wiadomo, kto jest więźniem, a kto strażnikiem, przy

<sup>21</sup> S. Siek, *Pranie mózgu*, Warszawa 1995, s. 9.

<sup>22</sup> K. Thomas, *Die Kunstlich gesteuerte Seele*, München 1970, s. 46.

<sup>23</sup> E.H. Lawrance, *Communist Interrogation and Indoctrination of Enemies of the States*, „Archiv of Neurology and Psychiatry” 1956, s.116.

<sup>24</sup> J.T. Richardson, *Nawrócenie, „pranie mózgu” i deprogramowanie w nowych grupach religijnych*, tłum. M. Świerzawski, [w:] H. Grzymała-Moszczyńska, *Psychologia religii. Wybór tekstów*, Kraków 1986, cz. 2, s.133.

czym ten pierwszy wie, że nie ma wyboru”<sup>25</sup>. Współcześnie z podobną sytuacją prawie nie mamy do czynienia na gruncie religijnym. Możemy natomiast – a przeciwnicy nowych ruchów religijnych utrzymują, że jest to stan powszechny – mieć do czynienia z psychomanipulacją, tj. z takim postępowaniem człowieka lub grupy ludzi wobec innej osoby (osób), które zatajając prawdziwe cele lub stosując nieujawniane metody, zmierza do zmiany jej sposobu myślenia i działania.

Wypada zatem zapytać, na ile przekonywające są argumenty o stosowanych w sektach (kultach, nowych ruchach religijnych) na szeroką skalę, wyrafinowanych metodach zmian osobowościowych?

Po pierwsze, trzeba podać w wątpliwość skuteczność metod „prania mózgu” w ogóle. Przywoływane już eksperymenty na więźniach amerykańskich w Korei, wcześniejsze metody stosowane w obozach i łagrach czy programy prowadzone przez ośrodki badawcze agencji wywiadowczych wielkich mocarstw okazały się w małym, jednostkowym stopniu skuteczne<sup>26</sup>.

Po drugie, badania podważają rozpowszechniane przekonanie o skuteczności (a więc i skali zagrożenia) metod werbunkowych i perswazyjnych stosowanych w sektach. Przeprowadzone na członkach, przedstawianego jako sztandarowo groźny ruch religijny, Kościoła Zjednoczeniowego (tzw. mooniści) pokazały, że z tysiąca osób, które na terenie Wielkiej Brytanii wzięły udział w warsztatach wspólnoty w 1979 r., 90% odmówiło jakichkolwiek dalszych kontaktów; ledwie około 8% pozostało członkami dłużej niż tydzień; po dwóch latach pozostało mniej niż 4%. „Jeśli wzięlibyśmy pod uwagę wszystkie osoby – ocenia angielska badaczka – które z tych czy innych względów odwiedziły jeden z ośrodków ruchu w 1979 r., okazałoby się, że do połowy lat osiemdziesiątych przynajmniej 999 na każde 1000 osób zdołało oprzeć się technikom perswazyjnym stosowanym przez Kościół Zjednoczeniowy”<sup>27</sup>.

Wbrew przywołanej kilka akapitów wyżej opinii, doświadczenie kontaktów z przywódcami małych, nowych wspólnot religijnych pokazuje, że są oni często osobami słabo wykształconymi i stosowanie przez nich świadomie wyszukanych metod psychomanipulacyjnych jest po prostu nieprawdopodobne. Nawet jeśli dałoby się wskazać na takie praktyki w kilku, największych czy najbogatszych wspólnotach, to

<sup>25</sup> S. Hassan, *Psychomanipulacja w sektach*, tłum. E. Bładowska, Łódź 1999, s. 89.

<sup>26</sup> Można by przeczytać, mówiąc o ich rezultacie w postaci tzw. „człowieka radzieckiego” czy „zunifomizowanych” mentalnie obywateli państw totalitarnych (Korei Północnej, Chin), ale warto pamiętać, że tam na wielką skalę i przez dziesięciolecia zaangażowane zostały ogromne środki finansowe i techniczne, z terrorem fizycznym włącznie. Por.: B. i G. Passantino, *Overcoming The Bondage of Victimization; A Critical Evaluation of Cult Mind Control Theories*, [http://answers.org/cultsandreligions/mind\\_control.html](http://answers.org/cultsandreligions/mind_control.html) (13.02.2009).

<sup>27</sup> E. Barker, *op. cit.*, s. 63. Pamiętajmy, że mamy do czynienia z jednym z ugrupowań najczęściej oskarżanych o stosowanie „prania mózgu”. Por.: *eadem*, *The Making of “Moonie”: Choice or Brainwashing*, Oxford 1984.

i tak nic nie usprawiedliwia uogólnień, jakie formułują osoby, które najprawdopodobniej nie spędziły w życiu jednego dnia w środowisku „sektarzy”. Bowiem, żeby w sposób uprawniony mówić o zjawisku, trzeba by pokazać, że jest ono czymś specyficznym dla NRR, że występuje tam powszechnie i jest zamierzonym elementem strategii tych wspólnot wobec potencjalnych i rzeczywistych członków.

Z samego faktu wybrania przez adepta innego, nieakceptowanego przez jego dotychczasowe otoczenie, stylu życia nie wynika, iż został on „zmanipulowany”.

Przywoływane przez Eileen Barker badania statystyczne oraz jej własne doświadczenia w tym względzie skłoniły ją do sformułowania tezy, pod którą podpisać się można także na podstawie kontaktów z polskimi członkami (obecnymi lub byłymi) wspólnot religijnych: zdecydowana większość ludzi opuszcza je dobrowolnie i nie wiąże się to u nich z jakimś traumatycznym przeżyciem<sup>28</sup>. Próbkę nie są duże, więc nie można ich traktować jako przesądające, ale warto pamiętać, że opinie o szkodliwym działaniu uczestnictwa w sektach są najczęściej formułowane na podstawie doświadczeń nabytych w ośrodkach antykultowych, gdzie zgłaszają się sami zainteresowani oraz rodziny osób związanych z NRR, którzy czują się przez nie zranieni.

Według analizy Fransa Derksa, dotyczącej 31 byłych członków różnych ruchów religijnych, 25 osób odeszło z nich na własne życzenie, trzy po poddaniu ich deprogramowaniu<sup>29</sup>, 2 wyrzucono, zaś jedna została wyrzucona z sekty, a potem deprogramowana. Połowa badanych nie miała żadnych problemów psychicznych po opuszczeniu ruchu, jedna czwarta miała je krótko. Z 8 pozostałych, które miały takie problemy jeszcze przez trzy i pół roku po wystąpieniu, 5 przyznało się do ich odczuwania przed związaniem się z daną grupą religijną<sup>30</sup>.

Wygląda na to, że zarówno od strony stosowanych technik perswazyjnych czy wychowawczych, jak i procesów psychicznych towarzyszących przyłączaniu się

<sup>28</sup> *Ibidem*, s. 214.

<sup>29</sup> „Deprogramowanie” użyte w tym kontekście oznacza zewnętrzne działania zmierzające do takiej zmiany poglądów członka (członków) grupy religijnej, które zmuszą go do ich porzucenia. Przywoływany już James H. Richardson tłumaczy je jako „zatrzymanie przy pomocy siły i pozbawienie wolności członka nowego ruchu religijnego, dokonane przez pseudoprofesjonalistów, wynajętych przez rodzinę delikwenta w celu dokonania zmiany jego wierzeń”; J.H. Richardson, *op. cit.*, s. 135. Por. także: A. Shupe Jr, D. Bromley, *The New Vigilantes*, London 1980. Tak to wygląda od strony autora mającego zdecydowanie negatywny stosunek do tego typu działań. W opinii osób przeprowadzających lub dających swoje przyzwolenie, rzecz ma się inaczej. Przyjmując, że przynależność do określonej grupy religijnej możliwa jest tylko poprzez skuteczne „zmanipulowanie” psychiki członka, tak że jest on zniewolony i niezdolny do samodzielnego myślenia, konieczne jest odwrócenie tego procesu wszelkimi dostępnymi metodami. Te metody to „pranie mózgu” a *rebours*. Szerzej na ten temat: P. Stawiński, *Czy sekty zniewalają? Kontrowersje...*, s. 208–211.

<sup>30</sup> Podaję za: E. Barker, *op. cit.*, s. 200.



lub porzucaniu grupy religijnej, nie mamy do czynienia z czymś jakościowo odmiennym od „normalnych” sposobów przekonywania, zachęcania, perswadowania i edukowania, wykorzystywanych codziennie w różnych sferach życia społecznego (szkołach, rodzinie, wojsku, tradycyjnych kościołach itp.).<sup>31</sup> Co nie oznacza, że – przynajmniej niektóre z nich – nie dopracowały się przemyślanych, planowych metod pozyskiwania nowych członków.

Trzeba przy tym pamiętać, że istnieje także dorobek badawczy, pokazujący wpływ członkostwa w grupie religijnej (sekcje, kulcie) na samopoczucie, stan psychiczny i zdolność sprawnego funkcjonowania w świecie, który nie powinien być – a często jest – ignorowany przez osoby wypowiadające się na te tematy<sup>32</sup>.

## Podsumowanie

Sceptycyzm wobec aksjologicznych i metodologicznych założeń działalności środowisk antykultowych nie oznacza przymykania oczu na fakt, że w sektach, kultach i nowych ruchach religijnych dochodzi – tak, jak we wszystkich innych sferach życia grupowego – do przestępstw, a także takich form wpływania na świadomość członków, które choć nie są łamaniem prawa, mogą mieć zły wpływ na ludzi z punktu widzenia indywidualnego rozwoju czy interesu społecznego. Obiektywna analiza, z zastosowaniem właściwych metod badawczych winna przybliżyć nas do prawdziwego obrazu tej rzeczywistości. Wymaga to nieuprzedzonego podejścia i otwartości na poznanie, jak jest naprawdę.

---

<sup>31</sup> *Ibidem*, s. 64–65.

<sup>32</sup> Por.: M. Galanter, R. Rabkin, J. Rabkin, A. Deutsch, *Ruch Moona: Psychologiczne studium nawrócenia i członkostwa we współczesnej sekcje religijnej*, tłum. M. Maszkiewicz, [w:] H. Grzymała-Moszczyńska, *Psychologia religii...*, s. 115–125; T. Doktor, *Ruchy kultowe. Psychologiczna charakterystyka uczestników*, Kraków 1991; *idem*, *Obraz siebie uczestników orientalnych ruchów religijnych w świetle wyników badań*, „Przegląd Religioznawczy” 1997, nr 2, s. 85–98; J.T. Richardson, *Mental Health of Cult Consumers: Legal and Scientific Controversy*, [w:] *Religion and Mental Health*, red. J. Schumaker, Oxford 1992, s. 233–243.



## Rozdział III

# Język jako narzędzie manipulacji

---



*Monika Kusiak*

## Contrastive rhetoric – how does language influence its users?

### Streszczenie

Retoryka kontrastywna rozwija hipotezy relatywizmu językowego. Koncentrując się na badaniach międzyjęzykowych, podejmuje próbę odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób różne języki wpływają na myślenie i ogląd świata ich użytkowników. Celem artykułu jest przedstawienie ogólnych zasad retoryki kontrastywnej na podstawie wybranych badań. Autorka przedstawia pionierskie badania z tego zakresu dotyczące budowy akapitu oraz najnowsze badania koncentrujące się na tekstach akademickich. Artykuł przedstawia także badania analizujące teksty w języku polskim.

### Introduction – the main principles of contrastive rhetoric

Contrastive rhetoric studies tackle the assumptions of the Whorfian hypothesis of linguistic relativity, which suggests that different languages influence perception and thought in different ways. Research within contrastive rhetoric offers valuable information concerning differences between first language (L1) and second language (L2) writing and reading practices. Drawing on Whorfian ideas, contrastive rhetoric claims that “the logic expressed through the organization of written text is culture specific; that is, it posits that speakers of two languages will organize the same reality in different ways.”<sup>1</sup> Different languages provide writers with different resources to organize texts. L2 writers are not aware of this phenomenon and, as numerous studies show, produce L2 texts which may strike native writers as incoherent and incomprehensible.

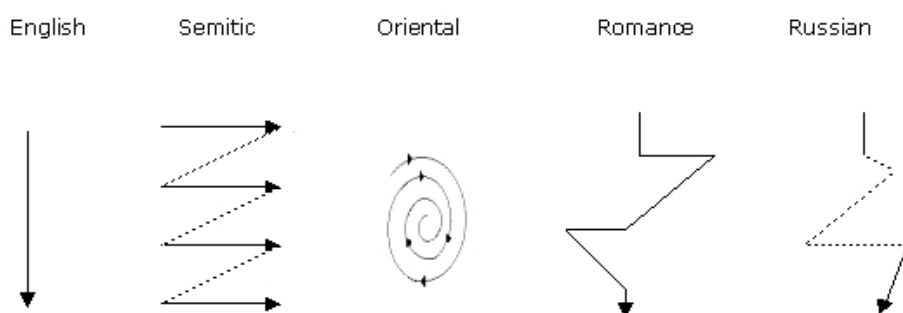
---

<sup>1</sup> R. Kaplan, *Contrastive rhetoric*, [w:] T. Miller (ed.), *Functional Approaches to Written Text: Classroom Applications*, English Language Programs United States Information Agency, Washington, D.C., 1997, pp. 18–32.

## Contrastive rhetoric – pioneering studies

Kaplan’s pioneering study<sup>2</sup> analysed how ESL (English as a second language) students of diverse L1 backgrounds organized paragraphs in their essays. He identified five types of paragraph development for five groups of ESL students (see Figure 1 below). The Anglo-European expository essays follow a linear development, i.e. a topic sentence is supported by other sentences; in Semitic languages an essay is a series of parallel coordinate clauses; in Oriental languages an essay is written in an indirect way with the main point presented at the end; essays written in Romance languages and Russian essays contain digressions from the main point, which would be seen unacceptable for an English writer.

Figure 1. Five types of paragraph development of second language writers.<sup>3</sup>



Although Kaplan’s findings were criticized (e.g. Matalene<sup>4</sup>), it initiated a series of interdisciplinary studies which have enriched understanding of the influence of ESL learners’ native language and culture on L2 reading and writing practices.

## Contrastive rhetoric – studies of Chinese, Arabic and Japanese

Continuing Kaplan’s attempts, linguists have identified rhetorical patterns typical of different languages. Below I present a summary of the results of the studies concerning several languages: for instance, Arabic, Chinese, Japanese.

<sup>2</sup> R. Kaplan, *Cultural thought patterns in intercultural education*, “Language Learning”, 1966, 16 (1, 2), pp. 1–20.

<sup>3</sup> *Ibidem*, <http://eastweststation.com/blog/2007/06/18/is-this-the-way-you-think/>.

<sup>4</sup> C. Matalene, *Contrastive rhetoric: an American writing teacher in China*, “College English”, 1985, 47 (8), pp. 785–808.

Arabic writers develop paragraphs through a series of parallel constructions (Kaplan<sup>5</sup>; Ostler<sup>6</sup>). An analysis of Arabic newspaper texts (Al-Jubouri<sup>7</sup>) points to *repetition* at the morphological level, word level and discourse level as an argumentative strategy. It was found that English essays written by the Saudi Arabian students contained more coordinated sentences than the English passages selected at random from books.

The Chinese style was found indirect (Kaplan<sup>8</sup>; Scollon<sup>9</sup>); the main topic is approached from several perspectives. This was confirmed by Matalene,<sup>10</sup> who examined essays written by Chinese ESL students. The investigator found that students often delayed arguments and instead of expressing personal views appealed to history, tradition and authority. The researcher claims that although Chinese rhetoric seems to the Western reader too ornamental and incoherent, for Chinese writers it is lively and interesting. Matalene ascribed the inductive style to the influence of the “eight-legged essay”, which hundreds years ago was a standard text that candidates for civil servants in China were supposed to master.

The “eight-legged essay” is not considered the only factor influencing Chinese writers. It is interesting to discuss the explanation of the inductive and deductive rhetorical structures used by the Western and the Asian writer, respectively, as suggested by Scollon and Scollon.<sup>11</sup> The linguists (*ibid.*, p. 92) argue that the differences between Asian and Western patterns for the introduction of topics are “not really a matter of east and west, since both patterns are used widely in both societies.” The choice of the strategy depends on the face relationship between the writer and the reader. Scollon and Scollon (*ibid.*) claim that the deductive rhetorical strategy is a face politeness strategy of involvement, which emphasizes what the participants of communication (i.e. the writer and his audience) have in common. This strategy is most effective when the writer believes that he/she has the right to present his/her point of view and that the reader will be interested in the topic.

<sup>5</sup> R. Kaplan, 1966, *op. cit.*

<sup>6</sup> S.E. Ostler, *English in Parallels: A Comparison of English and Arabic Prose*, [w:] *Writing Across Languages: Analysis of L2 Text*, U. Connor, R.B. Kaplan (eds), MA: Addison-Wesley, Reading, 1987, pp. 169–180.

<sup>7</sup> A. J. R. Al-Jubouri, *The Role of Repetition in Arabic Argumentative Discourse*, [w:] *English for Specific Purposes in the Arab World*, J. Swales, H. Mustafa (eds), The Language Studies Unit, University of Aston, Birmingham, UK, 1984, pp. 99–117.

<sup>8</sup> R. Kaplan, 1966, *op. cit.*

<sup>9</sup> R. Scollon, *Eight legs and One Elbow. Stance and Structure in Chinese English Compositions*. Paper presented at International Reading Association, Second North America Conference on Adult and Adolescent Literacy, Banff, March 21, 1991.

<sup>10</sup> C. Matalene, 1985, *op. cit.*

<sup>11</sup> R. Scollon., S.W. Scollon, *Intercultural Communication. A Discourse Approach*, Blackwell, Oxford 1996.

The inductive rhetorical strategy, on the other hand, is a face politeness strategy of independence. It emphasizes the independence of the participants and works particularly well when the reader does not want to impose his position on his/her audience. These arguments account for a symmetrical solidarity politeness system between the writer and the reader typical of texts produced in the Western cultures and a face politeness strategy of independence allowing the writer to respect the opinion of his readers – preferred in the Asian culture. I would like to stress that many linguists do not agree with the arguments presented above and argue that nowadays a direct rather than an indirect style are taught at school and Chinese writing does not differ much from that of English.

Another factor, emphasized by Scollon,<sup>12</sup> explaining Chinese writers' reluctance to express their feelings, is the Chinese concept of self, which is realized in the relationships with others, rather than individually. Scollon and Scollon<sup>13</sup> argue that Westerners, especially Americans, tend to stress their independence, whereas Asians tend to be more concerned about their connections with other members of their group.

Differences between Japanese and English have been investigated by Hinds<sup>14</sup> (1990). He found that Japanese compositions follow the *ki-shoo-ten-ketsu* (four-unit) pattern. The third component – *ten* – is not directly related to the rest, which makes Japanese expository prose incoherent to the Western reader. Hinds calls Japanese prose “reader-responsible” as opposed to the Western style of writing, which he calls “writer-responsible”. About Japanese style Hinds (*ibid.*, p. 99-100) writes what follows: “The task of the writer, then is not necessarily to convince, although it is clear that such authors have their own opinions. Rather, the task is to stimulate the reader into contemplating an issue or issues that might not have been previously considered.” Kubota<sup>15</sup> investigated the transfer of L1 patterns into L2 writing in the Japanese students' writing. She found that her subjects when writing in ESL put the main idea at the end of paragraphs (an inductive style).

---

<sup>12</sup> R. Scollon, 1991, *op. cit.*

<sup>13</sup> R. Scollon, S.W. Scollon, 1996, *op. cit.*

<sup>14</sup> J. Hinds, *Inductive, Deductive, Quasi-Inductive: Expository Writing in Japanese, Korean, Chinese, and Thai*, w: *Coherence in Writing: Research and Pedagogical Perspective*, (ed.) U. Connor, A.M. Johns, VA: TESOL, Alexandria, 1990, pp. 9–100.

<sup>15</sup> R. Kubota, *Contrastive Rhetoric of Japanese and English: A Critical Approach*. Ph.D. dissertation, Department of Education University of Toronto, 1992.



## Contrastive rhetoric – European languages

Let us look at several European languages investigated in the field of contrastive rhetoric. As regards German, Clyne<sup>16</sup> compared the organization of academic papers produced by English and German linguists and sociologists. He found that German texts had more digression and discontinuity in argument, whereas English writers favoured a linear development of arguments. While analyzing newspapers, he noticed that English papers had “advance organizers”, which classified the organization of the paper for the reader. German papers usually lacked advance organizers. The researcher suggested that the differences between German and English texts are due to different attitudes of writers towards the role of the text and the reader. He thought that English writers attempt to make their texts readable, while for German writers content is more important than form.

A cross-cultural study (Markkanen, Steffensen and Crismore<sup>17</sup>) compared metadiscourse markers used in persuasive essays by Finnish and American college students. In other words, they looked at how the two groups of writers interact with the reader by organizing what is said and expressing their opinions and attitudes. One of the differences was that: “Finnish students considered hedging the propositional content and expressing their attitudes about it more important than the US students. On the other hand, these data suggest that the US students considered expressing certainty and attributing ideas to sources more important than the Finnish students,” (Crismore *et al.*<sup>18</sup> cited in Connor<sup>19</sup>). The comparison of Finnish and English science writers’ styles showed that Finns used fewer selective demonstrative references, which made the text less accessible to the reader. Another difference was relatively little metalanguage for organizing the text and guiding the reader and the relatively late introduction of the main concepts. In summary, the research shows that Finnish texts can be called reader-responsible (using Hinds’ category), i.e. they suggest things rather than express them explicitly. The researchers explain the Finnish academic style by the nature of training Finnish students

---

<sup>16</sup> M.G. Clyne, *Cultural differences in the organization of academic texts: English and German*, “Journal of Pragmatics”, 1987, 11· pp 211–247.

<sup>17</sup> R. Markkanen, M. S. Steffensen, A. Crismore, *Quantitative Contrastive Study of Metadiscourse: Problems in Design and Analysis of Data*, “Papers and Studies in Contrastive Linguistics”, Vol. 23, (ed.) J. Fisiak, Adam Mickiewicz University Press, Poznań, 1993, pp. 137–151.

<sup>18</sup> A Crismore, R. Markkanen, M. S. Steffensen, *Metadiscourse in Persuasive Writing: A Study of Texts Written by American and Finnish University Students*, “Written Communication”, 1993, 10 (1), pp. 39–71.

<sup>19</sup> U. Connor, *Contrastive Rhetoric: Cross-cultural Aspects of Second Language Writing*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996, p. 48.

received at school: in their L1 writing classes students are taught to write for the intelligent and patient reader. As regards the difference in the use of metadiscoursal features, Crismore and associates point to sociocultural reasons. The more frequent use of hedges by Finns and their reservation to express their feelings was explained by their long history of living next to two powerful countries, Sweden and Russia. Thus, frequent use of certainty markers by Americans was considered to stand for power and freedom; Finnish preference for hedges – caution.

The Spanish L1 writers' style was characterized as "loose coordination" (Reid<sup>20</sup>). Writers use long sentences, which makes their style elaborate. There seems to be a L1-L2 transfer when Spanish learners produce English texts (Reppen and Grabe<sup>21</sup>).

Czech writing is viewed as a reader-responsible language (Cmejrková<sup>22</sup>) because of its elaborate style and a tendency to delay the purpose of the text. According to the researcher, the Czech academic writing was influenced by the German style, which resulted in adding to the Czech syntax a large number of nominalisations and agentless passives. Cmejrková's comparison of Czech and English academic articles showed that Czech texts lacked abstracts and clear divisions of the content, which makes their style indirect and reader-responsible.

## Contrastive rhetoric – the Polish language

In Polish the majority of studies have been the product of the Polish-English Contrastive Project and appeared in the publications edited by Fisiak.<sup>23</sup> However, they focused on sentence-level features, without analyzing textual aspects. Researchers who are interested in going beyond the sentence implications are Duszak<sup>24</sup>, Golebiowski<sup>25</sup> and Salski.<sup>26</sup>

<sup>20</sup> J. Reid, *Quantitative Differences in English Prose Written by Arabic, Chinese, Spanish, and English Students*. Ph.D. dissertation, Colorado, Colorado State University, 1988.

<sup>21</sup> R. Reppen, W. Grabe, *Spanish Transfer Effects in the English Writing of Elementary School Children*, "Lenguas Modernas", 1993, 20, pp. 113–128.

<sup>22</sup> S. Čmejrková, *Academic writing in Czech and English*. Paper presented at the Conference on Academic Writing – Research and Applications, University of Helsinki, Finland, May 21–23, 1994.

<sup>23</sup> J. Fisiak, (ed.), *Contrastive Linguistics. Prospects and Problems*, Mouton de Gruyter, Berlin–New York, 1984. J. Fisiak (ed.), *Further Insights into Contrastive Analysis*, John Benjamins, Amsterdam–Philadelphia, 1990.

<sup>24</sup> A. Duszak, *Academic discourse and intellectual styles*, "Journal of Pragmatics", 1994, 21.

<sup>25</sup> Z. Golebiowski, *Rhetorical approaches to scientific writing: an English – Polish contrastive study*, "Text", 1998, 18(1); *idem*, *Globalization of academic communities and the style of research reporting: The case of a sociology research article*, "Transcultural Studies", 2005, 1.

<sup>26</sup> Ł. Salski, *Topical structure analysis in teaching EFL composition*, Paper presented at 17th Conference for Second Language Acquisition, Uniwersytet Śląski, 2005.

Duszak<sup>27</sup> looked at Polish and English research papers and found that expressions in English texts were more direct, assertive and positive, while Polish writers preferred indirect, affective and tentative statements. English writers were ready to reveal their goals early in their papers; whereas Polish delayed presentations of their intentions. Duszak also noticed that Polish researchers adopted defensive positions as if anticipating criticism or questions.

Golebiowski<sup>28</sup> investigated the rhetorical framework of research papers produced by Polish scholars in English and Polish. She compared them with papers written by English and American writers and suggested that there is a major cultural difference between Anglo-American and Polish intellectual styles. She (*ibid.*, p.85) claims that in the Polish tradition “evidence of the possession of knowledge is considered far superior to the form in which it is conveyed.” Thus, Polish scholars of English texts did not seem to obey rigorously conventions typical of a scientific article accepted in the Anglo-American writing tradition; this was visible particularly in a poor organization of content into article sections. Instead, they seem to help the reader in his/her understanding of the topic through a very extensive presentation of background information.

In another study, Golebiowski<sup>29</sup> analysed three sociology articles: one written by native speakers of English within English-speaking academic discourse community, another one by a native speaker of Polish for English discourse community, and one by a native Polish speaker for a Polish-speaking audience. She (*ibid.*, p. 67) discovered that native English authors “are particularly conscious of assisting their readers in their textual journey.” They achieve this by using facilitative metadiscourse, e.g. advance organizers and other organizational devices that help to establish dialogue with the audience. On the contrary, the text written by a Polish author for the Polish audience resembles a monologue; there is almost no metalanguage organizing discourse, advance organizers are infrequent and their implicit structure, e.g. through considerable hedging, place high demands on the reader’s understanding. This finding corroborates the results from her earlier study,<sup>30</sup> namely that Polish writers are more concerned with demonstrating their knowledge rather than facilitating the readers’ comprehension. Golebiowski concludes that Polish academic writing follows the Teutonic style – and thus resembles the rhetorics of German (Clyne<sup>31</sup>) and Czech (Čmejrková<sup>32</sup>) written discourse.

---

<sup>27</sup> A. Duszak, 1998, *op. cit.*

<sup>28</sup> Z. Golebiowski, 1998, *op. cit.*

<sup>29</sup> Z. Golebiowski, 2005, *op. cit.*

<sup>30</sup> Z. Golebiowski, 1998, *op. cit.*

<sup>31</sup> M. G. Clyne, 1994, *op. cit.*

<sup>32</sup> S. Čmejrková, 1994, *op. cit.*

Salski<sup>33</sup> carried out topical structure analysis of texts by Polish EFL writers. His study analysed thematic development in twenty descriptive essays written in English by American freshman students, and in twenty descriptive essays written in Polish by first year Polish Teacher Training College students. The results showed that the paragraphs from Polish essays proved to be shorter – they were composed of fewer sentences and the sentences themselves were shorter. The results of the study show significant differences between the theme-rheme relationships in native English and Polish EFL (English as a foreign language) texts. Native English writers seemed to favour parallel progression, where coherence is achieved by repeating the theme (topic) of the previous sentence as the topic of the next sentence. To the contrary, texts produced by Polish EFL students were not only lower on parallel progression but also much higher on sequential progression (where the comment of one sentence becomes the topic of the next one). Consequently, the Polish paragraphs were characterized by a significantly higher ratio of topics per clause than in the 20 English paragraphs. Salski<sup>34</sup> concludes that his study points to variation in topical structure as one of possible explanations why native English readers may find texts written by Poles difficult to follow.

## Conclusion

All the above examples clearly demonstrate that speakers of different languages organize written texts in different ways. Writers differ in how they help their readers to understand the content of their texts. Some are more helpful, i.e. writer-responsible, expressing their message in a direct way (e.g. English writers); others, reader-responsible, expect their readers to infer what they intend to say (e.g. Japanese, Finnish). Some writers organize their L1 texts in an inductive way, placing the main idea at the end of paragraphs (e.g. Japanese); others prefer the deductive style and state the main idea at the beginning (e.g. English). These differences can be explained by L1 interference (i.e. different linguistic resources available in L1 and L2) but also by sociocultural factors, such as the concept of self (in the case of Chinese), historical and political factors (e.g. the use of hedges in Finnish) and L1 training background. It is important to note that research suggests that there is a transfer between L1 and L2, which means that learners tend to produce L2 texts according to their L1 rhetoric strategies.

---

<sup>33</sup> Ł. Salski, 2005, *op. cit.*

<sup>34</sup> Ł. Salski, 2005, *op. cit.*

*Ewa Krysakowska-Budny*

## The language of NLP as a tool of positive manipulation

### Streszczenie

Programowanie Neuro-Lingwistyczne, nazywane czasami technologią sukcesu, bada relacje między językiem, procesami myślowymi a zachowaniem. Mówi o tym, jak świadome używanie języka wpływa na modelowanie naszego zachowania. NLP opiera się na kilku podstawowych przesłankach, między innymi takich, że zawsze komunikujemy, niekoniecznie werbalnie, a indywidualne mapy świata różnią się od siebie.

Poznanie działania języka ułatwia komunikowanie się z innymi, a także pomaga manipulować ich zachowaniem. Użycie polecenia w formie negacji zwykle wywołuje efekt przeciwny do zamierzonego. Świadoma manipulacja słowem i strukturami językowymi powoduje bezwiedne reakcje u rozmówcy.

### What is NLP

NLP stands for Neuro-Linguistic Programming. There is no one definition, as it is not regarded as science. Yet. The idea of NLP was first developed in early 1970s by an American professor of linguistics, John Grinder, and a psychology student, Richard Bandler. By observing some very successful psycho-therapists, they noticed that they followed a similar pattern of behaviour and used similar language. Thus 'Neuro' refers to our senses and neural paths through which we obtain all information about the world and process it. 'Linguistic' refers to the way we communicate with others and reflect our thinking. It also covers other forms of communicating, like the body language. The term 'programming' is borrowed from computer science and describes the dynamics between mind and language and how the two affect our body and behaviour. It also suggests that forms of our behaviour are habitual and follow patterns (models) that can be changed and improved. Harmful negative thoughts can be remodelled and restated as positive ones: 'I cannot do

it' becomes 'I can do it if I want to'. NLP is sometimes described as 'the study of human excellence' and 'the technology of achievement'. It works on several basic presuppositions, some of which are presented below (based on *In Your Hands* by Jane Revell and Susan Norman):

- The map is not the territory. Our *mental image (map)* of the world is not the world itself. We respond to the image rather than the world. However these maps can be 'updated' together with the gathered experience. Think of the word *forest*. What does it mean to a child being told a story, a city dweller, a country dweller, a nomad, a botanist, a lumberjack? Their mental maps differ tremendously.
- Mind and body are a part of the same system and affect each other. Everybody has experienced how the tiredness of the body affects the mind, or how some pleasant experience or achievement makes one want to dance or hug people around one. The better we learn to control one part, the better we can change the other. Recall your desk, a bunch of lilac, the carol "Silent Night", chocolate, the heat before a summer storm, last time you were admonished by your parent or superior. What impressions do they evoke? You probably see your desk and feel uneasy if there are some papers lying there to work on or some unfinished work on your PC; the lilac may bring a recollection of a sunny day in May; you may hear the carol and feel the heat, or maybe the thought of chocolate makes your mouth water.
- We are already equipped with all the resources we need. We have several billion brain cells, we can hear over a thousand different frequencies, our eyes can detect a single photon of light and optic nerves transmit to the brain probably more information than the largest computer, other parts of our body, bones, and muscles form the most complex system in Nature, giving us tremendous array of capabilities. Using them, we build mental images, sensations and feelings.
- We always communicate: communication is verbal and non-verbal. Body language, facial expression, posture, tone of voice communicate equally well as words, or often even better than words. Data differ. However, a research by psychologist A. Mehrabian suggests that 55% of our message is communicated by the body, 38% by the tone of voice, and only 7% through the words we use<sup>1</sup>. Moreover, it is *how* we say things and not *what* we say that carries more weight and is interpreted as true. '*It's you*' can be said to express joy at seeing someone, but also disappointment or surprise.
- The meaning of your communication is the response you get. It is important to remember that others respond to what you say through their own map of the world (different from your own) and thus may misunderstand your message.

---

<sup>1</sup> J. Revell and S. Norman, *In Your Hands*, Saffire Press, London 2000.

Noticing this fact will enable you to rephrase your message and adjust it better to the needs of your listener.

- All behaviour has a positive intention. *Positive* does not necessarily mean *good*, it means directed to achieve the desired result. A child screaming or yelling wants the mother's attention. Considering so understood positive intention of others makes communication easier.
- Knowing what you want helps you to get it. This statement does not require explanation. Establishing a clearly defined aim makes it possible to take steps towards achieving it.

If you bear in mind only these NLP presuppositions you have more freedom of choice in shaping your own behaviour and relations with other people.

## The role of language

Our observation of the objective world is different from everybody else's. We filter it through our senses and neurological processes and as a result create our own world map. So, any individual experience is not the world itself, but its reflection. When we put the description of our experience in language to communicate it to others, it is this reflection we communicate, not the world, so the distance between the objective world and the original experience grows.. We tend to assume that everybody sees the world in the same way we do. However, any communication, already distant from the world, is further filtered through the recipient's processes, and thus gets still further from the real experience. Let's consider such an example: A: 'I saw this wonderful red curtain material the other day'. B: 'Do you mean crimson, vermilion, scarlet, amaranth or purple? And what was so wonderful about it?' Our language is at best imprecise. If we really wanted to be precise, we would have to choose words extremely carefully and check and recheck understanding with the interlocutor. In reality we do not do it. We distort facts by adding our own emotions and interpretation, like in such an example: 'A terrible thing happened to my friend: she lost her brand new umbrella'. (What is so terrible about it?). We delete information; 'Isn't it gorgeous?' (What is gorgeous? Define gorgeous, etc). We generalize: 'My students are lazy' (All students? Always?). To show how people can distort facts, here are a few examples of accidents reports filed by drivers to insurance companies, quoted in New York City police department annual report<sup>2</sup>: 'I collided with this stationary lorry coming the other way', another one: 'The guy was all over the road. I had to swerve several times before I hit him' or this one: 'The pedestrian had no idea which direction to go, so I ran over him'. In order to be more successful in communicating with others, we should challenge linguistic

<sup>2</sup> In: M. Lewis, *Out and About*, Language Teaching Publications, London 1982.

imprecisions. John Grinder and Richard Bandler, presented the *Meta Model* to challenge distortions, deletions and generalizations<sup>3</sup>. For example: ‘I am hopeless’ (deletion of crucial information – in what way are you hopeless? At what?), ‘I am always late’ (generalization, the use of a universal quantifier – Without exception? In every situation?), ‘I must hurry’ (the use of the modal of necessity – Is it really necessary? What if you don’t?).

## The power of language

The words we use have tremendous influence, not only on the listener but on ourselves too. NLP, as a pragmatic school of thought, provides tools for discovering the links between language and behaviour and for developing ways to change the former in order to model the latter.

How do words work and what are the implications of it? Read the following carefully and note your reaction:

Don’t think about your desk

Don’t think about your date of birth

Do not think about chocolate.

What certainly happened in your mind was just the opposite: you did think about all the things you were not to think about. Why did it happen? The explanation is based on Andrzej Batko’s book *Sztuka perswazji*<sup>4</sup>. In brief, our mind consists of two parts: conscious and unconscious. In the latter, the learnt skills are stored. This part is also responsible for our quick, automatic reactions and responses to sudden or dangerous situations. Our native language is stored there too, so when we speak we do not have to think about grammar, syntax, morphology, or pronunciation. Emotions and physical stimuli are also processed in the unconscious part. However, this unconscious part seems to ‘understand’ only simple language and does not process negation. So, given the instruction: ‘do not think about chocolate’, the brain first works out the concept of ‘chocolate’ and then negation of it. However at the unconscious level ‘don’t think about chocolate’ and ‘think about chocolate’ are the same. Because of this fact, the immediate reaction to such sentences ‘Please don’t worry. I have to tell you something’ or ‘Don’t be afraid. It won’t hurt’ was the fear that something bad has happened or is about to happen.

How to use this knowledge about our unconscious mind’s reaction to negation? In everyday contacts we can skillfully manipulate others using or avoiding using the word ‘no’. If, as a teacher, I tell my students: ‘Don’t forget to bring your essays next time’, what remains in their unconscious mind is ‘forget to bring your essays’. However, I can rephrase my instruction and say: ‘Remember to bring your essays

<sup>3</sup> R. Bandler, J. Grinder, *The Structure of Magic*, Palo Alto 1975.

<sup>4</sup> A. Batko, *Sztuka perswazji*, Helion, Gliwice 2000.



next time' and in this way expect the desired behaviour. In business deals, in talks with customers, the skill of juggling with the word 'no' proves invaluable. If I am talking to a group of school leavers who are considering enrolling in English philology at Cracow University College, I may say something like this:

'Dear candidates, I know you have high expectations and desires for the future. You want to have a very good command of English to get well paid jobs and travel abroad. Cracow University College is the place where you get the knowledge to make your dreams come true. Enroll now in our department, and you won't regret your decision'.

Or I may say something like this;

'Dear candidates, I know you have high expectations and desires for the future. I am not going to tell you about a wide range of possibilities of well paid jobs and travel abroad open to those who have a good command of the English language. Nor am I going to talk about obvious benefits of having a diploma from a renowned school. All I want to do is present the offer of our department. The choice is yours, obviously.'

What happens in the minds of the listeners? In the first case doubt, disbelief and dislike of such 'hard sell'. People are generally suspicious of anything that sounds too good to be true. In the second case, what remains in the unconscious mind is everything except 'not' and 'nor'. The 'customer' is positively motivated and considers the benefits of learning in this particular school.

The other 'magic' word is 'but'. Its role is that of an eraser. If a student hears something like this: 'Your text is interesting, but it's full of grammatical mistakes' does he/she feel praised and find their work satisfying? Certainly not, because what stays in their unconscious mind is what comes after the word 'but'. Reversing the order of the phrases makes all the difference: 'Even though it is full of grammatical mistakes, your text is interesting' would be understood that the work is appreciated. However, playing with this word requires skills and caution, because it is easy to mix the two levels, the conscious and the unconscious mind. Batko suggests that if we want to use the word 'but' successfully, we have to remember that the clause preceding and the clause following 'but' should not be too closely connected. If then inviting prospective candidates to enroll in an English course at my school, I say something like this: 'There are many good schools in Cracow, but ours is the best' I spoil the expected effect of the use of 'but' on the unconscious mind (that of removing the information about other good schools) by shifting the intent on the conscious mind, which will not accept the clause after the word 'but'. Using a slightly reformulated sentence, I obtain the desired result: 'There are many good schools in Cracow, but as you are here, let's talk about our offer'. What happens in the mind of the listener is the following: first of all, the information about other good schools is recorded on the conscious level, yet it is immediately removed on

the unconscious level by the word ‘but’ and the listener’s attention is skillfully directed towards that part of the sentence which refers to our offer.

Therefore, since such linguistic manipulation brings the required results, how can we, teachers, use it in our work?. First of all, by bearing in mind and consciously using the positive language and by challenging imprecisions and other violations. ‘You are hopeless’ may become ‘Work harder and you will succeed’, ‘Don’t make the same mistake again’ may become ‘Learn from your mistakes and avoid making them in future’. There is huge potential in NLP that can be successfully applied in teaching, if only one wants to try it.

As the poet Goethe wrote:

Until one is committed,  
there is hesitancy,  
the chance to draw back,  
always ineffectiveness.

Concerning all acts of initiative  
(and creation),  
there is one elementary truth,  
the ignorance of which  
kills countless ideas  
and splendid plans-  
that the moment  
one definitely commits oneself,  
then Providence moves too.

All sorts of things occur to help one  
that would never otherwise have occurred.

Whatever you can do  
Or dream you can, begin it.

Boldness has genius,  
Power and magic in it.  
Begin it now<sup>5</sup>.

It seems that this poem reflects two of the basic principles of NLP: believe in your potential (the resources you need are within you), and go for your dreams (knowing what you want helps you to get it). So, what is your dream?

---

<sup>5</sup> J. Revell, S. Norman, *op. cit.*, p. 11.

Agata Hołobut

## Perspective in print advertisements – a cognitive analysis

### Streszczenie

Artykuł wykorzystuje instrumentarium wypracowane na gruncie językoznawstwa kognitywnego do analizy związków słowa i obrazu w reklamie prasowej. Odwołując się do koncepcji wymiarów obrazowania, zaproponowanej przez amerykańskiego językoznawcę Ronalda W. Langackera, porównuje strukturę semantyczną sloganów reklamowych oraz fotografii, z uwzględnieniem kryteriów perspektywy, selekcji oraz abstrakcji. Przedstawiona w artykule analiza wybranych reklam prasowych zaczerpniętych z popularnych polskich czasopism skoncentruje się na pierwszym z wymienionych wymiarów obrazowania, badając, jak autorzy reklam wykorzystują w celach perswazyjnych konflikt lub zbieżność perspektyw wyrażonych w obrazie wizualnym i językowym.

### Introduction

Old as the hills, or at least as old as ancient Egyptian, Greek and Roman papyri or Asian rock paintings, advertisements have been our faithful companions for ages, reflecting and shaping our customs, desires and needs. Defined prototypically as a type of communication intended “to persuade people to buy a particular product”,<sup>1</sup> they offer extensive research material to scholars interested in persuasion and manipulation. Though a mine of ideas, they are also a tough nut to crack because of their complex multimedia character, the analysis of which requires refined methodological tools.

In this article we refer to theoretical instruments offered by Cognitive Linguistics to analyse the interplay of verbal and visual components of print advertisements, focussing on one aspect of their semantic structure, that is, *perspective*. We shall look at selected examples of print ads currently available in Polish magazines (such as “Przekrój”, “Polityka”, “Wysokie Obcasy”, “Viva” or “Glamour”) in order

---

<sup>1</sup> G. Cook, *The Discourse of Advertising*, Routledge, London/New York 1992, p. 5.

to find out, what *points of view* are expressed by their visual and verbal messages and how these relate to each other. Do they coincide? Clash? Who are they most likely to belong to? How does their interplay contribute to the persuasive appeal of the advertisements?

The article begins with a short presentation of the analytical tools offered by Cognitive Linguistics and the explanation of the concept of perspective as understood within this framework. Subsequently, it presents an overview of the most interesting examples of print ads that illustrate the role of perspective as a persuasive device in advertising.

## Tools

Print ads owe their persuasive, expressive and aesthetic appeal to the interaction of visual and verbal components. To explain this interaction, a set of relevant criteria needs to be found that would allow us to compare and contrast pictures and the accompanying slogans. We will derive these criteria from Cognitive Linguistics, an interdisciplinary approach to the study of language that has proved highly influential since the 1970s, focussing specifically on Ronald W. Langacker's conception of grammar as conventionalised imagery.<sup>2</sup>

Cognitive Linguists postulate that language is not autonomous. Our linguistic abilities are governed by the same principles as other cognitive abilities, such as perception, attention, categorisation and motor skills.<sup>3</sup> We do not perceive reality “the way it is”, but actively structure it. While thinking of a situation and presenting it to others, we can *construe* (i.e. organise, understand and verbalise) it in different ways, by means of “alternate images”.<sup>4</sup> Similarly to painters or photographers, we adopt a particular perspective from which to view the situation; we choose what to include in our picture; we focus on particular elements and decide how specific our portrayal should be.<sup>5</sup> Langacker calls these parameters *dimensions of imagery* and distinguishes among them *selection*, *abstraction* and *perspective*. All these dimensions are reflected in language, which provides “an array of alternative images

<sup>2</sup> Cf e.g. R.W. Langacker, *Foundations of Cognitive Grammar. Vol. I. Theoretical Prerequisites*, Stanford UP, Stanford 1987; R. W. Langacker, *Concept, Image and Symbol. The Cognitive Basis of Grammar*, Mouton de Gruyter, Berlin/New York 1991; R.W. Langacker, *Foundations of Cognitive Grammar. Vol. II. Descriptive Application*, Stanford UP, Stanford 1991.

<sup>3</sup> W. Croft and A.D. Cruse, *Cognitive Linguistics*, Cambridge UP, Cambridge 2004, p. 2.

<sup>4</sup> R.W. Langacker, *Foundations of Cognitive Grammar. Vol. I. Theoretical Prerequisites*, Stanford UP, Stanford 1987, p. 110.

<sup>5</sup> E. Tabakowska, *Językoznawstwo kognitywne w teorii i praktyce przekładu: oleodruk i symfonia na dwa fortepiany*, in: J. Konieczna-Twardzikowa and U. Kropiwiec (eds.), *Między oryginałem a przekładem I*, Universitas, Kraków 1995, p. 33.

for describing a given scene”<sup>6</sup> and can be thus defined as a “repertoire” of conventionalised images.<sup>7</sup> From this repertoire, we select those tools that best express our conceptualisation. Our recipients use the same tools to rebuild and reconstruct the conceptualisation in their minds.

## Implications for multimedia analysis

How does this theory contribute to our analysis? It allows us to characterise the semantic structure of visual images (e.g. photographs) and verbal images (e.g. slogans) according to the same set of criteria – Langacker’s dimensions of imagery. Below, we will consequently adopt this view and focus on the dimension of *perspective* embodied in the photographs and slogans of selected print ads.

The parameter of perspective is based on our “knowledge, belief and attitudes as well as our spatio-temporal location”.<sup>8</sup> It subsumes our *here* and *now*, our views, emotions, attitudes and cultural heritage. Langacker distinguishes several components of this dimension of imagery. *Vantage point* and *orientation* account for the speaker’s spatial location in the world. They are responsible for semantic differences between such pairs of sentences as: *The cat is behind the tree* and *The cat is in front of the tree*. Another component of perspective, *directionality*, explains the difference between another pair: *The path led uphill* and *The path led downhill*. The fourth parameter is the degree of *subjectivity* or *objectivity* with which a particular situation is conceptualised. It concerns the relationship between the conceived situation and the *ground*, that is, the speech event, its spatio-temporal setting and participants – the speaker and the addressee. This parameter accounts for the degree to which the conceptualiser includes him/herself in the conceived situation. Is s/he only the subject of conceptualisation, or perhaps its object, too? The conceptualiser is maximally *subjective* if s/he remains “off-stage” as an “implicit, unselfconscious subject of conception”, who loses all awareness of him/herself, being “totally absorbed in apprehending the on-stage situation”.<sup>9</sup> The object of conception is “salient, well-delimited and apprehended with great acuity”.<sup>10</sup> By contrast, the ground (including the speaker) becomes more *objective* if it is included in the conceptualised

<sup>6</sup> R. W. Langacker, *Concept, Image and Symbol. The Cognitive Basis of Grammar*, Mouton de Gruyter, Berlin/New York 1991, p. 12.

<sup>7</sup> E. Tabakowska, *Językoznawstwo kognitywne a poetyka przekładu*, trans. A. Pokojska, Universitas, Kraków 2001, p. 48.

<sup>8</sup> W. Croft and A.D. Cruse, *Cognitive Linguistics*, Cambridge UP, Cambridge 2004, p. 58.

<sup>9</sup> R.W. Langacker, *Subjectification, grammaticalization, and conceptual archetypes*, in: A. Athanasiadou et al (eds), *Subjectification. Various Paths to Subjectivity*, Mouton de Gruyter, Berlin/New York 2006, p. 18.

<sup>10</sup> *Ibidem*.

scene. This explains the difference between the following sentences: *There are people all around me* and *There are people all around*. In the former example, the speaker becomes an explicit object of conceptualisation (and is hence construed more *objectively*) whereas in the latter, the speaker remains implicit (and is hence construed more *subjectively*). Thus, Langacker's understanding of the notions of *subjectivity* and *objectivity* is highly idiosyncratic. Within his framework, the two terms do not characterise the meaning of a given expression as more or less tinged with the speaker's judgement or emotions. Instead, they refer to the role of a given entity in a construal relationship (that is, the extent to which it becomes an explicit object of conception)<sup>11</sup>.

Quite significantly for our analysis, by remaining tacit and off-stage, the speaker encourages the addressee to adopt *his/her own*, internal point of view and perceive the world through his/her eyes.<sup>12</sup> On the other hand, by putting themselves on-stage and construing themselves more objectively, speakers treat themselves as other scene participants. This might involve accomplishing mental transfer and looking at themselves from *somebody else's* perspective. The question of whose perspective the speakers adopt, remains disturbingly open.

## Perspective in print ads: basic assumptions

Below, we refer to Langacker's concept of perspective to analyse the interplay of visual and verbal images in selected print ads. We regard each print ad as a conceptualisation construed (i.e. conceived and expressed visually and verbally) by the Sender (i.e. the producer) and interpreted by the Recipient (i.e. the magazine reader) within a particular communicative event (i.e. involving specific spatio-temporal, emotional and cultural circumstances). Together, the Sender, Recipient and Setting constitute the ground, which can be more or less explicitly evoked in the advertisement.

As every model, the one adopted below involves considerable oversimplification. The most controversial assumption concerns the identification of the Sender with the producer (and – metonymically – with the product advertised). The British scholar Judith Williamson claims for example that advertising has no subject. "Obviously, people invent and produce adverts," she remarks, "but apart from the fact that they are unknown and faceless, the ad in any case does not claim to speak from them, it is not their speech".<sup>13</sup> Another British scholar, Guy Cook, observes

<sup>11</sup> *Ibidem*.

<sup>12</sup> R. W. Langacker, *Observacje i rozważania na temat zjawiska subiektywfikacji*, tłum. M. Majewska, Universitas, Kraków 2005, p. 54.

<sup>13</sup> J. Williamson, *Decoding Advertisements. Ideology and Meaning in Advertising*, Marion Boyars, London/New York 1992, p. 14.

by contrast that advertising may involve many subjects: the producer, the advertising agency and the addressers: celebrities or fictional characters speaking to us from the magazine pages.<sup>14</sup> However, for the purposes of our intermedial analysis, the identity of the Sender (be it the producer or the advertiser promoting a certain product) may remain underspecified.

We shall assume that both photographs and advertising slogans express a chosen perspective: vantage point, directionality and a chosen degree of subjectification. These perspectives either coincide or conflict with each other, producing various semantic effects. As concerns the verbal messages (the headlines or the clinchers), a *subjective* scene construal avoids any explicit reference to the ground, i.e. the Sender (the *I* or *we* of the producers and their products) and the Recipient (the *you*, *we*, *here* and *now* of the speech event). The advertising slogan *Together* is a case in point. An *objective* scene construal, on the other hand, refers more explicitly to the producer or the addressee. Such advertising slogans as *Think different*, *Just do it* or *We are the animals* are good examples of this category.

As concerns the visual messages (photographs), a maximally *subjective* scene construal avoids any explicit reference to the Sender, who is all eyes and forgets about him/herself and his/her products (which are his creation and hence – a part of him/herself). The world observed is maximally distinct from the viewer and hence – clearly visible. Moreover, a *subjective* composition of a photograph does not include any reference to the Recipient. There is no contact between the represented world and the readers. Models do not face the addressee directly, and they do acknowledge the context of communicative event in which they are participating. By contrast, a more *objective* scene construal in photography betrays the Sender's interest in him/herself. The company may, for example, include the merchandise in the picture frame, betray its positive attitude or evoke the Recipients' reciprocity (e.g. by presenting models who establish eye-contact or point at particular products). Obviously, the degree of subjectification in advertisements is scalar.

Why is it interesting to inspect the perspectives evoked by the pictures and slogans in advertisements? Persuasion can be defined as an effort to “encourage the other person to *share the view* of the user” by “presenting the best case possible”.<sup>15</sup> Now, words and pictures confront the Recipient with different points of view. If these points of view are coherent, they will be more easy to adopt. If they are similar to the Recipient's own point of view, they will be all the more persuasive. The analysis of coinciding or clashing perspectives may help us to explain how advertisers “encourage the others to share their view”.

---

<sup>14</sup> G. Cook, *The Discourse of Advertising*, Routledge, London/New York 1992, p. 2.

<sup>15</sup> J. Mulholland, *Handbook of Persuasive Tactics. A Practical Language Guide*, Routledge, London/New York 1994, p. xvi.

## Analysis

From a large collection of advertisements available in the recent issues of Polish magazines, we will select those that best illustrate the interplay of perspectives in pictures and slogans. The examples will be placed on the scale from the most subjective to the most objective scene construals, taking into account both visual and verbal components. As we shall see, implicit presence of the producer and the merchandise will gradually give way to more explicit self-references and more impudent appeals to the addressee.

### Company's point of view

The first group of print ads seems to rank high on subjectification scale. Neither the Sender, nor the Recipient feature explicitly in the semantic make-up of the ad. The ground remains tacit and off-stage. What is being presented is a certain outlook on reality.

In the case of Eureko advertisements,<sup>16</sup> it is the symbolic shape of a lighthouse or a tree that is in focus. These are rendered even more salient by the animated butterflies, which highlight the convergent perspective and direct the viewer's gaze. This is clearly a *point of view shot*, which “gives us the visual experience of seeing the world through someone else's point of view and participating in her or his subjectivity”.<sup>17</sup> The photographs invite us to see eye to eye with Eureko and adopt their outlook on reality.

Also the verbal component portrays the world subjectively. The headline reads: *Przyszłość ma solidne podstawy. Razem* ('Future has solid foundations. Together'). This is a generic statement evoking an unchangeable state. It does not include any explicit reference to the ground, that is, to the “here and now” of the speaker and the reader. Thus, the advertisement presents us with a coherently subjective vision of the world that can be identified with Eureko's vision. By remaining off-stage and refusing to dazzle the readers with direct appeals, it serves as a good example of a soft-selling proposition.

A different example of subjective scene construal is the Canon advertisement.<sup>18</sup> Again, both the slogan and the picture construe the company as the subject and not the object of conceptualisation. The headline, *Freecoding oznacza pełną kontrolę* ('Freecoding means full control'), is a generic statement that refers to neither the Sender nor the Recipient. The visual image, on the other hand, imitates the real-

<sup>16</sup> *Wysokie Obcasy*, 8 November 2008, p. 25; *Polityka*, 29 November 2008, p. 28.

<sup>17</sup> P. Messaris, *Visual Persuasion. The Role of Images in Advertising*, Sage Publications, Thousand Oaks/London/New Delhi 1997, p. 32.

<sup>18</sup> *Film* 05 /2008, p. 5.



life experience of a parent trying to photograph his/her child's first driving efforts. The realistic choice of high vertical camera angle and short viewing distance suggest that this is another *point of view shot*. We can guess that we are looking at the world through the lens of the Canon camera. Thus, the company's point of view merges with the parent's point of view and – since we are invited to see reality through the parent's eyes – also with our point of view. By skilfully exploiting the potential of subjective scene construal, the authors made us naturally adopt Canon's way of looking at reality.

The last illustration of a consistently subjective scene construal is Onet's advertisement.<sup>19</sup> It exploits the opposition of perspectives that shape the visual and verbal images. The photograph presents a carefully staged shot of a wedding cake with two figurines of a homosexual couple on top. Unlike the previous examples, this particular photograph is certainly *not* a point-of-view shot, which imitates our typical visual experience. The choice of viewing distance, high camera angle and careful lighting all imply *a non-perspectival* picture taken by an impassive "professional photographer" who knows which elements to highlight and which to downplay. The perspectives evoked by the verbal messages, on the other hand, are those of highly emotional fictive characters: Anitta and Ciotka Klotka. Their comments read: *Oni mówią TAK ja mówię NIE !!!!!* ('They say YES and I say NO') and *Każdy ma prawo do szczęścia* ('Everybody has the right to be happy'). How do the verbal and visual perspectives interact? How do they relate to Onet's point of view? The company construes itself as highly subjective and the situation – as highly objective. The distance between the viewer and the presented situation – that is, the wedding cake – is iconically emphasised by the non-perspectival, professional framing. It implies that the way in which Onet presents news is unbiased and competent. They present reality the way a professional photographer presented the wedding cake. Although the verbal messages are all emotionally involved (Anitta construes herself objectively by explicitly mentioning herself in her comment), they clearly express the characters' points of view, dispassionately quoted by the Sender.

All the aforementioned advertisements are characterised by subjective scene construal despite the fact that they achieve this effect by different visual and verbal means: subjective shots in the case of the first two examples and a non-perspectival shot in the case of the third; generic statements in the case of the first two advertisements and emotional outbursts in the third. In each, the company remains tacit and off-stage, presenting its vision of the world and inviting the readers to share it without any explicit command or encouragement.

---

<sup>19</sup> *Polityka* 49/2008, p. 61.

### Artist's point of view

Another group of advertisements is characterised by a slightly higher degree of objectification. It belongs to a separate genre of print ads known as upper-class fashion advertisements. Looking at the first example, the advertisement of the Solar fashion company,<sup>20</sup> we can immediately recognise some of the most important generic features of this group. First of all, the absence of a headline or a clincher, except for the company logo, which downplays the role of the verbal component and directs the addressee's attention to the visual image. The contribution of the linguistic message is minimal: no appeal, no command, no selling proposition. The picture, by contrast, plays a crucial role here. The visual scene construal is slightly more objective, because it includes the company's products – selected items of clothing – within the picture frame. Thus, in a sense, Solar is looking at itself by looking at its design. Yet, the products are not maximally objectified, because they are not presented as well-delimited and salient. On the contrary, they are as if noticed by chance, as elements of a more complex situation. What really comes to the fore is the unusual, counter-intuitive perspective imposed on this situation, which violates our real-life interpersonal experience: we can see the woman's back, but her hair and legs do not fit the picture frame. The model manifestly refrains from establishing any contact with the viewer and although she is presumably wearing Solar's clothes, they are not in clear focus. What is crucial here is the unique and poetic composition of the scene. The way of looking at the world becomes more important than the world itself.

Thus, high fashion ads embody a more objective scene construal. The Sender betrays his/her presence by including the advertised design in the picture. S/he also reveals his/her presence by the unusual way of looking at the world. S/he does not lose his/her self-awareness. On the contrary – deeply aware of his/her taste, s/he carefully arranges all the elements of the scene. The same principles hold for other examples within this category – that is, Emmanuel Zegna's<sup>21</sup> and Gosia Baczyńska's advertisements.<sup>22</sup> They also illustrate another important feature of high fashion ads: the ostentatious refusal on the part of the models to establish direct eye contact with the Recipient and thus refer to the ground of the communicative situation. On rare occasions when this happens, the models are either presented from a low-angle perspective which renders them powerful and intimidating, or from an unusual, skewed perspective, which brings to mind art photography.<sup>23</sup>

<sup>20</sup> „Wysokie Obcasy”, 8 November 2008, p. 27.

<sup>21</sup> *Viva*, 24/2008, p. 37.

<sup>22</sup> *In style* December 2008, p. 70–71.

<sup>23</sup> P. Messaris, *Visual Persuasion. The Role of Images in Advertising*, Sage Publications, Thousand Oaks/London/New Delhi 1997, p. 86.

What is the persuasive effect of these perspectival effects? They allow fashion ads to subvert the existing “salesmanship” conventions. As the American scholar Paul Messaris points out, “by looking down on their viewers, the models in high-fashion ads offer reassurance that the world displayed in the ad is indeed superior to the one inhabited by the upwardly mobile consumer”.<sup>24</sup> These advertisements certainly shun any reference to the Recipient or the advertising context, construing them as off-stage and implicit. The company’s presence is revealed via the seemingly incidental, but highly eye-catching presentation of its products – which usually involves blurs, lack of sharp focus or off-balance compositions. As Messaris remarks, such an “iconoclastic style can give an advertising image some of the high-status aura that emanates from high art”.<sup>25</sup> Thus, in a sense, the company is looking at itself from a unique, unfamiliar perspective of a professional artist, thereby implying that this point of view coincides with its own vision.

### Beast’s point of view

Another interesting example increases the level of objectification by including a deictic verbal component. Let us take a look at Wrangler’s intriguing advertising campaign *We are the animals*.<sup>26</sup> The visual image presents a nocturnal scene, in which the atmosphere of deepening gloom seems to prevail over the main protagonists – strange-looking wild people, crouching on the bank of the pond. The advertisement confronts us with a subjective, long shot of a group of figures, who are out of focus and hardly visible in the dark. The uncomfortable viewing distance and the low-angle view suggest that we are looking at them from the point of view of a strange nocturnal creature like themselves. The slogan reads: *We are the animals*. How can we characterise the degree of subjectification chosen for this multimedia message? Wrangler confronts us with an obscured view of its products. The blurred jeans are hardly recognisable in the picture. What comes to the fore in it is the strenuous physical effort to see. The products are presented from a point of view that is difficult to define – strange, inhuman and disturbing. By choosing a subjective camera shot instead of a staged, non-perspectival photograph, the producers induce us to adopt this enigmatic perspective. The slogan reinforces this mechanism. It evokes the mysterious collective *we*. On the one hand, it can be interpreted as referring to the participants of the communicative event (i.e. the company and the Recipients). On the other hand, it may also refer to another deictic centre – the group of models in the picture. Because of this ambiguity, we are free to interpret the statement as either referring to ourselves or to the represented

---

<sup>24</sup> *Ibidem*, p. 40.

<sup>25</sup> *Ibidem*, p. 86.

<sup>26</sup> “Glamour”, 11/2008, p. 57.

world. Thus, instead of being forced, we are softly induced to see “eye to eye” with the company.

### Professional’s point of view

The Audi advertisement<sup>27</sup> illustrates a higher degree of objectification than the previous examples. The visual image presents the product with utmost precision by means of a carefully-staged, non-perspectival shot. We can see almost every detail of the glistening car speeding along the motorway. The product is maximally objective, viewed by someone totally absorbed in its assets and heedless of his or her own identity. Audi is conceptualising the car from the point of view of a “professional” photographer – perfectionistic, transparent, able to present the product in the most favourable light. The verbal image – *Potężna jednostka mocy* (‘the mighty unit of power’) – does not contain any explicit reference to the ground, that is, the company or the Recipient and the communicative situation and hence embodies subjective scene construal. However, it obviously refers to the product, passing positive axiological judgement on it. In a sense, the verbal image echoes the perspective imposed on the visual image. It combines maximal focus on the product and its virtues with the anonymity of the conceptualiser.

### Macho’s point of view

Let us now take a look at an advertisement which combines high degree of objectification, with a point of view that must considerably differ from the company’s. It can be hence considered as highly manipulative. Tally Weil’s print ad *Love me*<sup>28</sup> strikes the viewer with the subservient, provocative, slightly child-like position of the model, emphasised by a high camera angle. The woman is wearing Tally Weil’s clothes as she gazes at the viewer. The visual scene construal is highly objective. The elements of the ground are evoked in two parallel ways. The Sender’s presence in the conceptualised scene is revealed by explicit presentation of the product. The Recipient’s presence is revealed by the model’s direct gaze at the camera. This effect is reinforced by the verbal appeal, *Love me*, directed point-blank at the addressee. In this advertisement, the producer is apparently looking at his product through somebody else’s eyes. Judging from the viewing distance and high-camera angle, it is a conventionalised point of view of a “hungry male” onlooker. This is clearly not the outlook shared by the company. The ad manipulates the readers into adopting this contrived point of view in order to elicit strong emotions. It may presumably touch the male readers’ masculine instincts and develop quite complex responses in female onlookers. As Messaris points out, females confronted with similar images

<sup>27</sup> “Przekrój”, 27 November 2008, p. 5.

<sup>28</sup> “Hot Moda & Shopping” 2008, 9 (27), p. 27.

are forced to adopt a subjective point of view of a man, while simultaneously identifying with the model and “seeing themselves as a man might see them”.<sup>29</sup>

### Nut’s point of view

At the end of this short overview, let us take a closer look at the Bakalland advertisement,<sup>30</sup> which is a visual and conceptual paradox. We are confronted with a subjective camera shot of two voracious people, presented from the point of view of the nuts they are about to devour. The merchandise is construed both subjectively and objectively. The nuts feature primarily as the subject of conceptualisation and the world – that is, the famished consumers – as the object of conceptualisation. On the other hand, the product is also partly objectified – as the remaining nuts in the packet are also clearly visible. Subjective scene construal encourages the viewer to adopt the perspective of the implicit ground – that is, the nuts. On the other hand, the slogan objectifies the Recipient by explicitly addressing him/her and asking him/her to identify with the famished consumers. The advertisement owes its persuasive appeal to the clash of presented viewpoints and the fluctuation of identities that the viewer is asked to adopt.

### Conclusion

Ronald W. Langacker’s dimensions of imagery are a useful tool in the semantic analysis of multimedia messages. The presented overview of print advertisements demonstrates how subjective scene construal encourages the Recipients to adopt the Sender’s point of view and naturally share the company’s vision. The proper use of pictures and slogans presenting a high degree of subjectification can therefore make an effective soft-selling strategy. On the other hand, the objective portrayal of the producer and the merchandise forces the Recipients to adopt other points of view, which are more or less easy to accept.

---

<sup>29</sup> P. Messaris, *Visual Persuasion. The Role of Images in Advertising*, Sage Publications, Thousand Oaks/London/New Delhi 1997, p. 41.

<sup>30</sup> *Film* 11/2008, p. 53.



Ewa Pałka

## Examples of manipulation in the classroom from the perspective of Eric Berne's Transactional Analysis

### Streszczenie

Artykuł *Przykłady manipulacji w klasie szkolnej w ujęciu analizy transakcyjnej Erica Berne'a* składa się z dwóch części: wprowadzenia do analizy transakcyjnej wraz z kluczowym dla tej teorii pojęciem *gry psychologicznej*, która jest tożsama z pojęciem *psychomanipulacji*, oraz kilku przykładów gier szkolnych, na jakie autorka artykułu natknęła się w trakcie swojej kariery nauczycielskiej.

Analiza transakcyjna to teoria psychologiczna próbująca wyjaśnić czynniki rządzące ludzkim zachowaniem, między innymi przy pomocy pojęcia *gry psychologicznej*. Gra psychologiczna to jeden ze sposobów strukturyzacji czasu składający się z sekwencji ukrytych transakcji, które prowadzą do odniesienia korzyści przez gracza bądź graczy; korzyścią taką może być uzyskanie głasków, strukturyzacja czasu lub potwierdzenie życiowego skryptu danej osoby. Berne opisał kilkadziesiąt gier, z których najpopularniejsze to: *Dlaczego ty nie, tak, ale...*; *Gdyby nie ty...*; *Dlaczego to zawsze przydarza się mi?*; *Zobacz do czego mnie doprowadziłeś/doprowadziłaś!*; *Tak się starałam/staralem...*; *Ja tylko próbuję ci pomóc...*; *Moje lepsze niż twoje*.

Definicja gry psychologicznej jest bardzo bliska definicji psychomanipulacji: w obu przypadkach chodzi o celowe wpływanie na daną osobę tak, aby zachowywała się ona w sposób zaplanowany przez manipulatora, nie zdając sobie z tego sprawy. Gry psychologiczne są bardzo częstą techniką stosowaną przez ludzi w kontaktach z innymi i bardzo często nawet sami grający nie zdają sobie sprawy z tego, że grają i wciągają w swoje gry innych. Znajomość zagadnień analizy transakcyjnej może dostarczyć nauczycielom wiedzy niezbędnej do rozpoznania gier uczniowskich i, w konsekwencji, do lepszego zrozumienia swoich podopiecznych i wypracowania skutecznych sposobów rozwiązywania konfliktów, których w szkole przecież nie brakuje.

1. The following article consists of two parts: an introduction to Transactional Analysis (TA in short), with its concept of a *game* which matches the definition of *psychomanipulation*, and several examples of *school games* spotted by the author during her teaching career. Transactional Analysis is one of the directions in con-

temporary psychology and psychotherapy which was developed by an American psychologist Eric Berne in the 1960s. It is “an easily understandable yet sophisticated psychological theory about people’s thinking, feelings and behavior, as well as an effective system of psychotherapy, education, organizational and socio-cultural analysis and social psychiatry”. It restricts the use of scientific terms and is a useful tool not only for professionals, but also for all those who have problems in communicating with others, wish to understand the nature of conflicts and want to learn how to prevent their occurrence, or become aware of the hidden programme of their own behaviour. Thus, it is obvious that it is particularly useful for those who work with people on everyday basis, which is certainly the case with teachers.

2. Transactional Analysis is divided into four types of analyses: the analysis of *ego states*, the analysis of *transactions*, the analysis of *structuring time*, and the analysis of *hidden life script*.

#### *The analysis of ego states*

When people interact with other people, they do so in one of three different ego states. An *ego state* is “a coherent system of feelings, accompanied by a related set of behaviour patterns.” People can behave from their *Parent ego state*, or from their *Child ego state*, or from their *Adult ego state*. Berne himself stressed that “Parent, Adult, and Child are not concepts, like Superego, Ego, and Id, or the Jungian constructs, but *phenomenological realities*,” which can be actually observed in people’s behaviour. The Parent ego state is a set of behaviours, thoughts and feelings, which a person acquired from their parents, and it includes values, norms, obligations, prohibitions, patterns of activities, etc. The Child ego states are the behaviours, thoughts and feelings that are replayed from the individuals’ own childhood, including inherited and learnt patterns of drives and emotional reactions to external events. When in the Adult ego state, the person uses logical thinking to solve problems, making sure that Child or Parent emotions do not contaminate this process. Harris describes the Adult as “a data-processing computer, which grinds out decisions after computing the information from three sources: the Parent, the Child, and the data which the adult has gathered and is gathering.” Being a mature human being or a grown up is not the same as being in the Adult ego state all the time. Little children can be in their Adult ego states, and grown ups use their Parent and Child on regular basis.

People’s interactions are made up of transactions. Berne defined transactions in the following way:

The unit of social intercourse is called a transaction. If two or more people encounter each other in a social aggregation, sooner or later one of them will speak, or give some



other indication of acknowledging the presence of the others. This is called *transactional stimulus*. Another person will then say or do something which is in some way related to the stimulus, and that is called the *transactional response*.

Individual transactions are usually parts of a larger set, and they can originate from the Parent, Adult or Child of one person and be directed to the Parent, Adult or Child of another person. A *complementary transaction* involves one ego state in each person, and such transactions are healthy and represent normal human interactions. As Berne states “communication will proceed smoothly as long as transactions are complementary.” In a *crossed transaction* the transactional response is addressed to an ego state different from the one which started the stimulus, and such transactions are important because they disrupt communication. Claude Steiner gives an example of a typical crossed transaction which often occurs in marriage: Agent’s Adult asks: “Do you know where my cuff links are?” (the stimulus here is directed at the Respondents Adult). Respondent’s Child answers with: “You always blame me for everything!” where, instead of the Respondent’s Adult responding with something like: “I don’t know”, or “I think they’re on the desk”, it is the Respondent’s Child that responds back.

Transactions have a *social (overt)* and a *psychological (covert)* level. Covert transactions are the basis of games, and they occur when people say one thing but mean something different. According to Berne, the simplest transactions are between Adults ego states, like, for example, in the exchange: “What time is it?” “Five o’clock.” Some Parent – Child transactions are almost as simple as Adult – Adult transactions, as in a situation when the child asks for a glass of water, and the mother brings it. In this, the Child of a small child directs an inquiry to the Parent of his/her mother who recognizes this stimulus, and then gives the water to the child. A *stroke* is the “fundamental unit of social action.” In other words, a stroke is a unit of recognition, which takes place when one person recognizes another person either verbally or non-verbally. Just like infants need physical strokes to develop in a normal way, adults need them too to thrive, but with time learn to substitute physical contact with a smile, a wink, a hand gesture, or other forms of recognition. Any stroke, be it positive or negative, is better than no strokes at all. For example, if you are walking in front of your house and you see your neighbour, you will probably smile and say “Hi.” Your neighbor will probably say “Hello” back, which is an example of a positive stroke. Your neighbour could also make a face at you but say nothing, which would be an example of a negative stroke. But it is still a better situation than if the neighbour ignored you totally, and you would not receive any stroke at all. Strokes are essential to a person’s life and the exchange of strokes is one of the most important things that people do in their daily lives. But, as people are prevented from stroking each other freely as their Critical Parent tells them *Don’t give, Don’t ask for, Don’t accept* or *Don’t give yourself strokes*, they

are deprived of their sufficient number and spend a lot of time and effort trying to obtain the strokes they need.

There are six ways in which people structure time, i.e. fill it with something, by giving and receiving strokes. Arranged in order of stroke strength, they include what follows:

- 1) *withdrawal* – a situation where no strokes are being exchanged, because there is no relationship with other people (e.g. not listening to a boring lecture, autism, a suicide);
- 2) *rituals* – which are learnt, simple and stereotyped ways of interacting with others and which do not get us closer to other people but provide us with the feeling of safety and belonging to a given community. They assure social survival with minimal interpersonal contact and are the safest way of social behaviours (e.g. saying *Hello* and *Good bye*, the rules which state how to talk to a close friend and how to address an elderly relative, etc.);
- 3) *pastimes* – the activities which give us pleasure in a psychological sense (e.g. gossip, small talk) and which are most visible at parties;
- 4) *activities/work* – the activities which have a product as their result and where people have to work together for a common goal (e.g. at work, in sports etc.). Strokes here are rather a side effect, not the aim of interactions, which are fuelled by a meaningful purpose;
- 5) *games* – the interactions with others which are fuelled by a hidden purpose of at least one of the participants; they are as if emotional traps set to catch others into;
- 6) *intimacy*, authentic and direct relations between people, without a covert purpose like in *games* nor a meaningful purpose like in *activities/work*; the strokes exchanged here are personal, relate to the other person and are unconditional.

*Intimacy* and *activities/work* are the most satisfying ways of obtaining strokes, however, long-lasting intimacy is difficult to achieve because people are often afraid of it, as it makes an individual vulnerable to being hurt, and work, if not appreciated, is often unsatisfying. Therefore, people resort to rituals, games, and pastimes which are safer, though less satisfying ways of obtaining strokes.

The games we play depend on our life position which can be described by the phrase “be OK”: I’m not OK – you are OK (underestimating oneself, overestimating others); I’m not OK – you are not OK (underestimating oneself, underestimating others); I’m OK – you are not OK (overestimating oneself, underestimating others); I’m OK – you are OK (accepting oneself, accepting others). A script is

a life plan directed to a pay-off. It is decisional and responsive i.e. decided upon in childhood in response to perceptions of the world and as a means of living with and making sense of the world; it is reinforced by parents; it is usually outside awareness, and the rest of the reality is redefined (distorted) to match our life scripts.

Scripts are based on early-life decisions, which dictate people's actions throughout life. Already in their childhood, people come to the conclusion that their lives will follow certain patterns: they will be short, long, healthy, unhealthy, happy, unhappy, depressed or angry, successful or failed, active or passive. Some scripts are *tragic* (e.g. drug addiction, suicide, mental illness, etc.) and some scripts are *banal* (e.g. going from bad to worse, never having fun, always being in debt or taking care of others and neglecting oneself, or to be hurt many times and suffer and make others feel bad when I die, etc.).

3. A game is “a recurring series of covert transactions with a beginning, middle and end, and a *pay-off*.” The *pay-off* is a hidden advantage which motivates the players to participate, and it can be divided into three categories: the *biological pay-off*, the *social pay-off*, and the *existential pay-off*. At the biological level the *pay-off* is strokes: even though games are not the most effective ways of obtaining wanted strokes and they more often than not end up badly, the players do receive a substantial number of strokes by playing games (both positive and negative). At the social level, the *pay-off* is structuring time with exciting activities, and at the existential level, the *pay-off* is the confirmation of the players' life script (their existential position). In other words, a game is a failed method of getting wanted strokes.

Berne divided the games he identified into the following groups:

- Life Games – Alcoholic, Debtor, Kick Me, Now I've Got You, You Son of a Bitch, See What You Made me Do
- Marital Games – Corner, Courtroom, Frigid Woman, Harried, If It Weren't for You, Look How Hard I've Tried, Sweetheart
- Party Games – Ain't It Awful, Blemish, Schlemiel, Why Don't You – Yes But
- Sexual Games – Let's You and Him Fight, Perversion, The Stocking Game, Uproar
- Underworld Games – Cops and Robbers, How Do You Get Out of Here, Let's Pull a Fast One on Joey
- Consulting Room Games – Greenhouse, I'm Only Trying to Help You, Indigence, Peasant, Psychiatry, Stupid, Wooden Leg
- Good Games – Busman's Holiday, Cavalier, Happy to Help, Homey Saga, They'll Be Glad They Knew Me

Most popular games are: Why Don't You – Yes But, If It Weren't for You, Why Does It Always Happen to Me? See What You Made Me Do, You Got Me Into This, Look How Hard I've Tried, I'm Only Trying to Help You, and Mine Is Better Than Yours.

Games can be treated as “crooked exchanges of strokes, the aim of which is to earn sympathy, satisfaction, vindication, or some other emotion that usually reinforces the life script.” As far as interpersonal contacts are concerned, they are

intensive forms of time structuring but do not build positive human relations. An example of a game is one called “Why Don’ You, Yes But” when the Agent asks advice from the Respondent, but rejects every suggestion so that both sides end up feeling discomforted and frustrated. It is devious and covert: on the social level, it appears to be a conversation between a person in the Adult ego state asking a question from one or more people who are also in their Adult ego states, but it is made into a game by the fact that none of the suggestions are accepted, and in fact, even wanted. The reason for this is that, at the psychological (covert level), what actually happens is that the Agent needs strokes more than advice and, not knowing other ways of obtaining them, plays this game. And because strokes here are distributed in a roundabout way, they are not as satisfying as direct strokes.

4. If the definitions of psychomanipulation and psychological games are compared, it turns out that they are almost identical. For Maruszewski i Ścigała “*Manipulation* is the deliberate exercise of influence on another person or on a group of people in such a manner that the manipulated person or group acts, without being aware of it, according to the needs of the manipulator. *Psychomanipulation* is a narrower concept and refers to techniques of influencing others based on basic psychological principles in order to control human behaviour.” In other words, psychomanipulation takes place when the sender of the message tries to influence the receiver in such a way that s/he is not aware of the fact that s/he is being influenced and when the receiver is given no choice of making autonomous decisions. Similarly, psychological games are a kind of emotional traps we fall into or we set for others to fall into often being aware of none of the processes. Thus, even basic knowledge of Transactional Analysis can give a teacher a powerful tool of recognising complicated patterns in communication between teachers and students and between students and students, which might be helpful in preventing conflicts.

5. Examples of school games which the author of the article spotted in her teaching career in secondary school (students aged 16–19).

**SWIMMING POOL:** a boy publicly announced he was not going to prepare for a test. In front of his class, the teacher challenged him to a swimming race saying: „If you win, I’ll give you a six for your final grade, if you lose, I’ll give you a one, and you’ll have to repeat the third class. If you don’t want to race, you have to prepare for the test.” He did.

**I’LL JUMP AND YOU’LL BE SORRY:** a girl tried to jump out of the window on the second floor, which was a dramatic cry for strokes on her part (later it turned out that this suicidal attempt was caused by family problems).

**IT’S MY ONLY THREE + BUT FOR YOUR SUBJECT I WOULD GET A CERTIFICATE WITH DISTINCTION + MY PARENTS WILL KILL ME:** those are kinds of excuses students make to convince teachers to give them better

grades; it is a kind of an emotional blackmail, a dishonest way of trying to get an undeserved reward.

**YOUR SON IS A GENIUS:** when talking to the parents of a student, because there is a problem, the teacher always starts with (sometimes) excessive praise – virtually every parent thinks their child is exceptional, and if the teacher shows herself intelligent enough to notice it and to voice it, she is much more likely to assure parents' cooperation in solving the problem.

**YOU LOVE ME:** a female teacher of about 50 has a habit of choosing a boy from her every class about whom she thinks that he is in love with her, and acts towards him accordingly.

**I'LL WRITE THE RESIT:** as some teachers have the same tests as re-sits, a student had a habit of never coming to school to write tests with her classmates, but enquired about the questions and came for resits getting very good grades (which she did not deserve); her classmates disapproved of it and at one point stopped giving her the questions.

**FIRST A CAP THEN AN APPLE:** a student came into the lesson wearing a kind of a soldier's uniform with a cap on his head (the cap seemed an integral part of his outfit), and he was surprised that the teacher didn't ask him to take the cap off. After a while he asked the teacher if she didn't mind, the teacher said no and went on with the lesson, but he wanted strokes so much, that he started eating an apple, which he knew very well was not allowed, and at this point the teacher had no choice but to interrupt the flow of the lesson and tell him to put it away.

**YOU HAVEN'T DESERVED THE CLASS TRIP:** the teacher did not want to go for a class trip with her class, but did not want to tell them so directly, so she used the first pretext she could find (some minor problem) to tell her class that they did not deserve the trip.

**I'M TAKING PART IN MATHS COMPETITION:** many students from the school take part in subject competitions, using it as a pretext for not studying other subjects, or even not coming to school at all.

## References

- Berne Eric, *Games People Play*, Grove Press, Inc., New York 1964.  
 Berne Eric, *Transactional Analysis in Psychotherapy*, Grove Press, Inc., New York 1961.  
 Harris Thomas, *I'm OK – You're OK*, HarperCollins Publishers Inc., New York 1967.  
 Jagieła Jarosław, *Gry psychologiczne w szkole*, OWN, Kielce 2004.  
 Maruszewski Tomasz, Ścigała Elżbieta, *Nasze wyprane mózgi łowców*, „Charaktery” 1999, nr 7.  
[www.bambooweb.com/articles/T/r/Transactional\\_analysis.html](http://www.bambooweb.com/articles/T/r/Transactional_analysis.html).  
[www.claudesteiner.com/core.htm](http://www.claudesteiner.com/core.htm).  
[www.ericberne.com/transactional\\_analysis\\_description.htm](http://www.ericberne.com/transactional_analysis_description.htm).



# Rozdział IV

## Medialne aspekty manipulacji

---





*Bogusław Dziadzia*

## Kultura ignorancji i słodycz bycia opętanym

### Streszczenie

Kult przeciętności i wirusowe rozprzestrzenianie informacji stoi wobec poważnego wyzwania, jakim jest rozbudzanie aspiracji i zwiększanie kompetencji komunikacyjnych.

Demokratyzacja kultury, szczególnie obszaru mediów w reprezentatywnej dla nich postaci web 2.0, eskaluje równanie do dołu, regresu, w którym bierność i ignorancja nie czują się zdeprymowane.

Współczesną kulturę medialną cechuje konieczność utrzymania niekompetencji odbiorcy. Podczas gdy manipulacja medialna częstokroć mylona jest z niewiedzą, konsumenci mediów udowadniają, iż tak naprawdę to chcą być manipulowani, pielęgnują własny analfabetyzm oraz wtapiają się w świat gotowych strategii.

### Przepis na idiokrację

Współczesną kulturę medialną cechuje konieczność utrzymania niekompetencji odbiorcy. Nadawcy medialni, chcąc wpływać perswazyjnie na swoich odbiorców, nie mogą dawać swoim adresatom oręża, które ów wpływ byłoby w stanie odeprzeć. Byłoby to podcinanie gałęzi porządku ekonomicznego, na którym media są osadzone. Nie ma przy tym większego znaczenia, czy media są prywatne czy publiczne. Choć te ostatnie, jak choćby szacowna BBC niejednokrotnie mogłyby być stawiane jako zadające kłam tego rodzaju wypowiedziom. Świat komunikacji ewoluje. Z wieku zapośredniczenia weszliśmy w wiek dostępu<sup>1</sup> i współuczestnictwa. Czy słuszny może być entuzjazm towarzyszący procesom demokratyzacji kultury medialnej? Po części tak, niemniej znaczące jest tu również ryzyko zaistnienia takiego modelu kultury, w którym Orwellowska wizja *Roku 1984* jest błahą powiastką o całkiem sympatycznych czasach.

---

<sup>1</sup> Jeremy Rifkin w *Wiek dostępu* tytułową dostępność łączy nieodparcie z konsekwencją komercjalizacji wszystkiego, wraz z czasem wolnym, zob.: J. Rifkin, *Wiek dostępu*, Wrocław 2003.

Lawrence Lessing we wstępie do polskiego wydania „Wolnej kultury” stwierdził, iż „technologie wolności na naszych oczach przekształcają się w technologie kontroli. [...] coraz mniejsza grupa ludzi kontroluje więcej, niż kiedykolwiek wcześniej, a kontrola, jaką sprawują, jest coraz doskonalsza”<sup>2</sup>. Zauważa jednocześnie, że „Nadmierna regulacja dławi kreatywność. Tłumi innowację. Daje dinozaurom prawo weta w kwestii naszej przyszłości. Marnuje wyjątkowy potencjał demokratycznej twórczości, który roztacza przed nami technologia cyfrowa”<sup>3</sup>. Są to niezwykle ważne kwestie dotyczące miejsca i roli jednostki w zmedializowanym świecie oraz odpowiedzialności za zaistniały stan rzeczy mający w nieodległej perspektywie bardzo poważne konsekwencje.

Pierwsze sekwencje filmu Mike Judge *Idiokracja* przynoszą wielce pouczającą, a zabawną przy tym, powiastkę o tym, jak to drogą selekcji naturalnej dominującą grupą ludzi na świecie stają się „przeciętniacy” (z bardzo niskim ilorazem inteligencji). W wizji reżysera wynika to z tego, iż ludzie o wysokim ilorazie inteligencji, będący równocześnie świadomi różnorodnych życiowych problemów nie rozmnażają się (w sensie dosłownym) tak intensywnie, jak przedstawiciele (ujmując to kolokwialnie) „nizin intelektualnych” – co w filmie jest dość dosadnie wyrażone. Co istotne, sprzyja temu rozwój technologiczny, medycyna, nauka i wiedza, jaką niewspółtworzący kapitału kulturowego jedynie konsumują. Problem oczywiście został w filmie zideologizowany. Ideologizacja produktów kultury masowej jest dziś postrzegana jako standard i elementarny sposób kodowania. Ideologizowane są zarówno wielkie dzieła literatury, jak produkty pierwszej potrzeby. Tak samo jak Mickiewiczowskie *Dziady*, codziennie nabywany chleb czy masło może być wyrazicielem głębokich treści narodowych, a obcowanie z nimi aktem wspólnotowego działania na rzecz trwania struktury państwa. Takie zwroty retoryczne, jak: dobre, bo polskie, mazurskie, kujawskie, nasze, *etc.*, programują czy może raczej insynuują wartości daleko wykraczające poza przedmiot interakcji. Czy jest w tym coś moralnie niewłaściwego? Roztrząsanie ideologizacji kultury popularnej, nawet w sposób najściślej naukowy, ociera się o banał i poznawczą nudę. Tożsamość człowieka składa się tak samo z wiekopomnych dzieł sztuki, jak z zapachu kuchni rodzinnego domu czy marki napoju połykanego w takt nieugruntowanej kulturowo muzyki<sup>4</sup>. Wydaje się, że nie jest dziś zasadniczym problemem ideologizacja, lecz to, jak w świecie wszechmożliwości, konsument kultury zatracił możliwość wyrażania podziwu, zaś twórca kultury zdolność zaskakiwania bez popadania w wulgarność. Ideologizacja jest tu jednak kluczem do zrozumienia, dlaczego konsument kultury masowej jest bierny w przekraczaniu narzucanych standardów i tego, jak ramy narzucanych konwencji są dla niego transparentne.

<sup>2</sup> L. Lessing, *Wolna kultura*, Warszawa 2005, s. 9.

<sup>3</sup> *Ibidem*, s. 227.

<sup>4</sup> Jak obecnie techno, rap, *etc.*

## Konsumenci mediów chcą być manipulowani

Widz zwykle nie wie, jak dawno już został utowarowiony. To on jest przedmiotem wymiany i to on jest podstawą bytową mediów, z jakich korzysta. Choć brzmi to ryzykownie, być może to nie ideologizacja przekazów medialnych ani braki kompetencji komunikacyjnych, ale w pełni świadoma zgoda na oddanie się narracji kształtuje obraz, jaki w pierwszym odruchu określamy manipulacją bądź niechcianym wpływem? „Ludzie współcześni żyjący w naszym kręgu kulturowym są przyzwyczajeni operować (nie we wszystkich sytuacjach zresztą) wyobrażeniem czasu linearnego, ciągłego, upływającego miarowo w określonym kierunku, podzielonego na przeszłość, teraźniejszość i przyszłość. Otóż wiadomo, że to wyobrażenie czasu jest tylko jednym z możliwych. Obok czasu historycznego istnieje w ludzkiej świadomości czas mityczny, w którym obcujemy niezmiennie z wiecznym teraz, albowiem wydarzenia przeszłe zostają utrwalone jedynie w tej mierze, w jakiej mogą służyć za niepodlegający przedawnieniu precedens”<sup>5</sup>. Roztapiają się zatem użytkownicy mediów nie w niby-światach, ale w rzeczywistości dla nich najprawdziwszej – technokracja to czy technokultura, fluktuacje cyberpunku czy prymitywny instynkt przetrwania w zmieniającym się świecie, wciąż jest to świat ludzi.

Zdaniem Anthony’ego Giddensa „praktycznie całe ludzkie doświadczenie jest zapośredniczone – przez socjalizację, a w szczególności nabycie umiejętności mówienia. Język i pamięć są ściśle z sobą splecione, zarówno na poziomie indywidualnych wspomnień, jak i w skali zinstytucjonalizowanego doświadczenia zbiorowego”<sup>6</sup>. Zasadniczy problem w tym, kto generuje owo zapośredniczenie i jak ono wynika z planowej strategii kulturowej czy ściślej marketingowej.

Mówiąc o telewizji w połowie lat 90. XX wieku, Mimi White założyła, iż „interesy ideologii dominującej mogą konstytuować [...] normatywne konstrukcje i stanowić ostateczną ich instancję. Ale sposób, w jaki jesteśmy konfrontowani z różnymi problemami, ideami i wartościami nie może być postrzegany jako „ideologia rządząca”, która sama konstruuje się w sprzecznościach. Ów proces komplikuje fakt, iż we współczesnej formacji społecznej telewizja istnieje w postaci wyraźnie sfragmentaryzowanych i rozproszonych systemów reprezentacji, wobec czego trudno jest rozpoznać pojedynczy normatywny lub dominujący głos. Przede wszystkim owa heterogeniczność stanowi jedną z podstawowych strategii mobilizacji rozmaitych perspektyw i sprzeczności tkwiących w tekstach telewizyjnych, które składają się na telewizję, pomagając nam zrozumieć praktykę ideologiczną

<sup>5</sup> J. Szacki, *Spotkania z utopią*, Warszawa 1980, s. 79.

<sup>6</sup> A. Giddens, *Nowoczesność i tożsamość, „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*, Warszawa 2007, s. 33.

w całej jej złożoności<sup>7</sup>. W kilka lat później, w dobie ekspansji technologii web 2.0 sytuacja po wielokroć się komplikuje. Współuczestnictwo nominalnie prowadzić winno do współodpowiedzialności. Czy tak jednak jest? Wydaje się, że co najwyżej współuczestnictwo prowadzi do wszechusprawiedliwienia, rozmycia świadomości źródła komunikatu i degradacji znaczenia jakości. Dominująca ponadnarodowość, dotycząca w istocie przede wszystkim otwartości w przepływie kapitałów, pogłębia tego rodzaju wrażenie. Globalna wioska Marshalla McLuhana zdaje się ciągle jednym z najczęściej nadużywanych frazesów w służbie wielkich ponadnarodowych korporacji.

Media nie tworzą modelowych układów komunikacyjnej interakcji. Co prawda mamy wciąż nadawcę i odbiorcę, ale z nader efektywnie pielęgnowaną iluzją równoważnych statusów. Pytaniem jak najbardziej zasadnym jest: czy statystyczny odbiorca rzeczywiście pragnie tu jakiegokolwiek odmiany? Bo być może taka właśnie sytuacja jest dla niego niebywale komfortowa?

Zgodnie z klasyczną analizą Goffmana, „kiedy jednostka gra jakąś rolę, oczekuje od obserwatorów, że wrażenie, jakie pragnie w nich wywołać, odbiorą zgodnie z jej zamysłem”<sup>8</sup>. Przyzwolenie jednostki na wpływ wydaje się nominalnie odwrotnie proporcjonalne do pragnienia wywierania wpływu. Pamiętać jednak musimy, że wpływ taki zachodzi nie tylko ze względu na agresywną próbę zmiany czyjegoś oglądu rzeczywistości, ale również przez wzgląd na naturalny charakter takiego wpływu, który ewolucyjnie rzecz ujmując, determinuje rozwój. Każdy akt wpływu i manipulacji może być interpretowany jako pewna potencjalność rozwiązania problemu czy dylematu, któremu sami nie chcemy bądź nie potrafimy podołać. „W mediach przystajemy na owe propozycje, tym chętniej, że świat mediów jest projekcją świata stworzonego dla nas, świata »traktującego« nas z uwagą, który mówi do nas, i zwykle nam schlebia. Pragniemy realności, nie interesują nas presje simulacrów, mamy bowiem ustalone *status quo* w postaci Weberowskiego *Lebensordnungen*”<sup>9</sup>. Manipulacja jest tu ingerencją w traktowane personalnie jestestwo, choć nietrudno sobie wyobrazić osobistą zgodę nawet na jej zewnętrzne kształtowanie. Społeczeństwo w dużej mierze zbudowane jest na wymianie i zaufaniu. Czymże innym jest edukacja? I jakimż koszmarem byłoby życie w nieustannym tropieniu niechcianego wpływu?

Manipulacją wydaje się porzucanie realnego świata na rzecz zanurzenia w otmetach elektronicznych meta doznań. Media oferują człowiekowi zestaw konwencji, które stają się jego naturalnym środowiskiem. Są to zestawy konwencji dotyczących komunikacji, oczekiwania, spełnienia czy bycia sobą. Dlaczego godzimy się

<sup>7</sup> M. White, *Analiza ideologiczna a telewizja*, [w:] *Teledyskursy. Telewizja w badaniach współczesnych*, red. R. C. Allen, Kielce 1998, s. 189.

<sup>8</sup> E. Goffman, *Człowiek w teatrze życia codziennego*, Warszawa 2000, s. 47.

<sup>9</sup> B. Dziadzia, *Wpływ mediów*, Kraków 2008, s. 175.

na zamknięcie w granicach obowiązujących konwencji? Co powoduje naszą bierność wobec transgranicznych możliwości? „Zasada, że wszystkie granice są *sztucznym* przerywnikiem tego, co w swej naturze jest ciągle oraz że zawarta w granicy wieloznaczność jest źródłem lęku, stosuje się zarówno do czasu, jak i przestrzeni”<sup>10</sup>. Media jednak negują zarówno czas, jak przestrzeń, a my – niejako *vox populi* – namawiamy do projekcji tej nader chętnie przyswajanej iluzji. Chciałoby się dodać: przełamując własne lęki. Bo tak słodko być opętanym. Bo tak bezpiecznie być *u siebie*, nawet jeśli to u siebie to cela, pawilon i spaceriak z generowanym pilotem kształtem horyzontu.

## Kultura ignorancji

Kilka lat temu na łamach „Magazynu Sztuki” Kazimierz Krzysztofek pisał o tym, jak wstrząsnęła nim opowieść pewnej Amerykanki: „ogłądała przez okno swego mieszkania płonące wieże WTC i czuła, że za chwilę nie wytrzyma jej ośrodkowy układ nerwowy. Zaciągnęła więc zasłony i usiadła przed telewizorem. Na ekranie ogłądała to samo, ale jakoś dziwnie się uspokoiła. Inny przekaznik niósł inny przekaz. Jeszcze raz potwierdziła się trafność McLuhanowskiego odkrycia, że medium jest przekazem”<sup>11</sup>.

Konsumenci mediów zdają się pielegnować w sobie ignorancję. Wtopieni w świat gotowych rozwiązań konsumenci mediów swą biernością udowadniają, iż tak naprawdę chcą być manipulowani, kultywują własny analfabetyzm. Nawet tam, gdzie niejako współtworzą społeczności, w istocie realizują koncepcje marketingowe, powielają schematy. Skądinąd dzięki takim procesom możemy mówić o społecznościach. Być może jest to zwykłe znużenie i klasyczne dla psychologii społecznej zmierzanie na skróty – co zdecydowanie odwołuje od refleksji. Podkreślić jednak trzeba, że stan taki i praktyka jest czymś normalnym. Świat od zarania rozwijał się za sprawą skromnego procenta kreatywnej populacji. Nigdy nie było tak, by w jakimkolwiek społeczeństwie połowa to byli wysokorefleksyjni ludzie o pokroju Immanuela Kanta, zaś resztę stanowili Einsteini i zadośćuczyniając artystom Amadeusze Mozarci. Marzenie o inteligentnym i kreatywnym tłumie jest niezwykle atrakcyjne. To, że jest to w istocie tylko marzenie, nie przekreśla oczywiście jego potencjału. Ważne jest też racjonalne ustalenie poziomu normy kompetencyjnej, jaka jest nam do sprawnego funkcjonowania w tłumie potrzebna. Sytuacja nie jest jednak jednoznacznie rozpoznana. Istnieją poważne analizy argumentujące dystans wobec nabywania, a w ślad za tym internalizacji wiedzy, mówiące o tym, iż są to akty „głęboko zakorzonego oporu wobec autorytetu akademickiej elity”,

<sup>10</sup> E. Leach, A.J. Greimas, *Rytuał i narracja*, Warszawa 1989, s. 47.

<sup>11</sup> K. Krzysztofek, *Zmiksowana kultura*, „Magazyn Sztuki” 2001, nr 28 [za:] [http://dsw.muzeum.koszalin.pl/magazynsztuki/archiwum/lewa/polityka\\_9.htm](http://dsw.muzeum.koszalin.pl/magazynsztuki/archiwum/lewa/polityka_9.htm).

jak to ma miejsce w przypadku ewangelikanów wypowiadających się o nieprawdzie teorii ewolucji (czego skutkiem jest rzekoma 45% w społeczeństwie amerykańskim niewiara w ewolucję)<sup>12</sup>.

Zdrowy rozsądek podpowiada, iż kłamstwo powtarzane nawet po tysiącokroć nie staje się prawdą. Kultura popularna przekonuje jednak, iż ustawiczne powtarzanie kłamstwa może uwiarygodniać przekaz. Nie dlatego, że zmienia się tu faktyczny stan do którego kłamstwo się odnosi, ale przez to czemu publika woli zawierzyć, co jest bliższe jej wyobrażeniu o rzeczywistości. Czasem jest to klasyczna pętla manipulacji, w której mamy co prawda dostęp do zdywersyfikowanych źródeł informacji, niemniej owe źródła czerpią co najwyżej z siebie nawzajem (bądź mają wspólnego informatora), innym razem ślepe zawierzenie mniej lub bardziej pozorowanym autorytetom. Nader często zapominamy o domenie ludzkiej działalności, jaką jest maksymalizacja zysku możliwie małym nakładem sił. Trzeba sobie zdać sprawę, jakie to naturalne, a wtedy wiele mechanizmów wpływu przestanie być rozpoznane jako rodzaj agresji, a jedynie jako komunikat, na którego oddziaływanie odbiorca się właściwie nie przygotował. Jak mówi Kazimierz Krzysztofek: „dla milionów ludzi urządzenia i programy stają się coraz bardziej skomplikowane i ezoteryczne, tworzone przez wysoce wyspecjalizowanych zapaleńców i geniuszy. Przeciętny użytkownik jest w tej sytuacji właśnie odbiorcą, a nie współtwórcą; otrzymuje doznania zaprogramowane, dania gotowe. A kontrola nad ofertą mediów ogranicza się najczęściej tylko do »zappingu«. Znany i opisany w literaturze medioznawczej jest fenomen *Pouch Potato* – Klub Siedzącego Kartofla. Jego członkami są nałogowi oglądacze telewizji, którzy spędzają przed ekranem po kilkanaście godzin na dobę i się tym szczyją. Tym, że wyemigrowali z brudnego i nieprzyjemnego świata rzeczywistego do estetycznego, kolorowego świata, jaki oferuje im telewizja”<sup>13</sup>.

Andrew Keen zdiagnozował w swojej książce pt. *Kult amatora* proces metodycznego niszczenia kultury poprzez stosowanie technologii Web 2.0, a nade wszystko przez ludzi ślepo ją stosujących, bezrefleksyjnie zawierzających demokratyzacji, mądrości sieciowych tłumów. Kończąc swą książkę, Keen pisze: „w obliczu kultu amatora naszym moralnym obowiązkiem nie jest rozwijanie technologii, ale ochrona mediów mainstreamowych. [...] Obawiam się, że jeśli zniszczymy profesjonalne media – wraz z bogatym ekosystemem pisarzy, redaktorów, agentów, wyszukiwaczy talentów, dziennikarzy, wydawców, muzyków, reporterów i aktorów – nigdy nie będziemy w stanie ich odbudować. Niszczymy je na własne ryzyko. [...] wykorzystajmy technologię w taki sposób, aby zachęcała do innowacji, otwartej komunikacji i postępu, jednocześnie zachowując standardy profesjonalistów – prawdę,

<sup>12</sup> C. Meyer, *Skrzydła fałszywego ptaka*, „Forum” 7.11–16.11.2008 [za: „Der Spiegel”].

<sup>13</sup> K. Krzysztofek, *Zmiksovana kultura*, „Magazyn Sztuki” 2001, nr 28, [http://dsw.muzeum.koszalin.pl/magazynsztuki/archiwum/lewa/polityka\\_9.htm](http://dsw.muzeum.koszalin.pl/magazynsztuki/archiwum/lewa/polityka_9.htm).

przyzwoitość i kreatywność”<sup>14</sup>. Reasumując, można by się obiema rękami podpisać pod petycją, by nie utożsamiać woli tłumu z mądrością tłumu i *vice versa*.

Kult przeciętności i wirusowe rozprzestrzenianie informacji (jak w Web 2.0) stoi wobec poważnego wyzwania, jakim jest rozbudzanie aspiracji i zwiększanie kompetencji komunikacyjnych. Kultura eskaluje jakością do dołu, regresu, w którym bierność i ignorancja (jak wspomniani wyżej członkowie Klubu Siedzącego Kartofla) nie czują się ani trochę zdeprymowane.

---

<sup>14</sup> A. Keen, *Kult amatora. Jak internet niszczy kulturę*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2007, s. 186.





*Krzysztof Niewiadomski, Ireneusz Zabłocki*

## Manipulacje medialne w obszarze edukacji

### Streszczenie

Media wkraczają lawinowo w obszar edukacji. Stwarza to nowe techniczne możliwości rozwijania i doskonalenia procesu kształcenia i wychowania. Oprócz niepodważalnych walorów stwarzają jednak i zagrożenia.

Media często bywają wykorzystywane do manipulowania umysłami ludzi szczególnie najmłodszych. Szczególnie na manipulacje narażone są dzieci i osoby słabo wykształcone.

Współczesna edukacja wymaga nowoczesnej refleksji nad sposobami wykorzystywania mediów, aby rozwijały intelektualnie, emocjonalnie dzieci i młodzież, a nie służyły ich zniewalaniu.

### Wprowadzenie

Współczesny świat mediów daje człowiekowi ogromne możliwości poznawcze, ale jednocześnie bezlitośnie manipuluje naszymi umysłami. Szczególnie tymi mniej przygotowanymi do konsumpcji treści płynących z mediów. Media zniewalają przede wszystkim dzieci i ludzi słabo wykształconych. Przez manipulację najczęściej rozumie się wpływanie jednej strony na drugą, poprzez kształtowanie poglądów, postaw, emocji zachowań. Manipulacja najczęściej ma charakter ukryty. Osoba manipulowana nie uświadamia sobie tego faktu. Manipulacja może przybierać charakter zarówno świadomy, np. w propagandzie politycznej i reklamie, jak i nieświadomy w przyjmowaniu postaw ludzi prezentowanych w mediach, np. bohaterów filmowych czy celebrytów. Manipulacja w kategoriach etycznych oceniana bywa z reguły negatywnie. Można jednak znaleźć wiele pozytywnych przykładów manipulacji np. w terapii psychologicznej.

Media są wszechobecne w życiu każdego człowieka w każdym okresie jego rozwoju. Mediom szeroko otwiera drzwi współczesna edukacja. Tradycyjna biblioteka jest coraz rzadziej odwiedzana przez uczniów i studentów. Chętniej oglądają telewizję, korzystają z Internetu.

## Inwazja medialna w obszarze edukacji

„Już dziś jednak odczuwa się dookoła internetową obsesję. Szkoły podstawowe, średnie dały się nabrać na sieciowe oszustwo. Aby dotrzymać kroku oświatowej modzie, zarządy szkół poświęcają zbyt wiele czasu technicznym zabawkom, których nauczyciele nie chcą, a uczniowie nie potrzebują. A przy tym wszystkim popatrzcie, jak bulwersującą politykę zakupów prowadzą nasze biblioteki. Komputery i ich oprzyrządowanie kosztują masę pieniędzy. To naprawdę kupa szmalu: baseny pełne wycyganionych od ludzi banknotów i monet na sprzęt i programy prawdopodobnie w połowie niewarte swej ceny. W porządku, nic mnie nie obchodzi, jak wydajecie swoje pieniądze, ale obchodzi mnie, jak szkoły i biblioteki wydają moje pieniądze. A większość kupionych przez nie usług i programów jest mniej warta niż nośniki, na których je zapisano”<sup>1</sup>.

Już bardzo małe dzieci są nakłaniane do ostrego startu, korzystając z programów komputerowych, które obiecują rozwój inteligencji. Programy telewizyjne są konstruowane tak, by przykuć oczy najmłodszych do ekranu. W ten sposób torują drogę do używania interaktywnych gier komputerowych. Tego rodzaju gry również są tak konstruowane, by przyciągnąć dziecko do ekranu. Schwytane dzieci wymuszają na swoich rodzicach, by kupowali takich gier coraz więcej.

Elektroniczne środki przekazu są coraz częściej używane w szkołach. Nie są jednak traktowane jako pomocne narzędzia służące nauce – mają zastąpić nauczycieli. Specjaliści od marketingu takich firm jak Microsoft czy MTV zmierzają do zawłaszczenia umysłów dzieci. Jednocześnie jak wykazują badania, elektroniczna TV (oparta na emisji promieni katodowych) jest szczególnym narzędziem, które otwiera swobodny dostęp do dziecięcych umysłów. Potrzeby małych dzieci znajdują się w sprzeczności z regułami narzuconymi przez elektroniczne środki przekazu. W kontakcie z elektronicznym światem przegrywają dzieci, tracąc swoje dzieciństwo. Dzieje się to na wiele sposobów. Wśród dzieci szerzy się epidemia trudności w uczeniu się, rozwija postawa roszczeniowa, nasilają się zachowania antyspołeczne, zaburzenia jedzenia, bezsenność, opóźnienia w rozwoju mowy, poczucie braku satysfakcji i cały szereg problemów emocjonalnych.

Elektroniczne media łatwo jest włączyć, jednak bardzo trudno je wyłączyć. Przyczyny tych trudności związane są z przekazywanymi treściami, jak też z samym środkiem przekazu. Z całą pewnością dzieci potrzebują pomocy, by wyłączyć odbiornik, ponieważ TV/VDT hamuje funkcje mózgu odpowiedzialne za podejmowanie decyzji.

Elektroniczny przekaz generuje telewizyjne czy komputerowe obrazy. Niezliczone, małe plamki fosforu, uformowane w 625 linii są aktywizowane przez katodowy skaner. Wyrzuca on elektrony wzdłuż zmiennych linii. W ciągu 1/30 sekun-

<sup>1</sup> S. Clifford, *Krzemowe Remedium*, Poznań 2000.

dy skaner dwukrotnie oddziałuje na ekran i aktywizuje zmienne linie fosforu. Oko widza odbiera każdą plamkę i przekazuje tę informację do mózgu. Mózg dopełnia obraz, tworzony z poszczególnych plamek, zgodnie z wzorcem wysłanym ze skanera. Dzieje się to poniżej progu naszej świadomości. Obraz powstaje w naszym mózgu. Tworzy się w wyniku łączenia odpowiednich plamek: niczym sitko do herbaty, które wyławia odpowiednie cząstki, lub też jak dziecięca książka do kolorowania, gdzie trzeba przeprowadzić linie między poszczególnymi punktami.

Proces generowania świetlnych plamek 30 razy w ciągu sekundy wywiera nacisk na system wizualny, gdyż nasze oko oraz świadomy mózg mogą zapisać bodźce wzrokowe, których częstotliwość wynosi 20 impulsów na sekundę lub mniej. Właśnie doświadczenie nienadążania za szybkością elektronicznej emisji skanera stanowi czynnik fizyczny, odpowiedzialny za efekt „przyklejania wzroku do ekranu”.

Australijscy badacze, Fredi Merrelyn Emery zasugerowali jeszcze jedną przyczynę niezdolności do wyłączenia TV. Uważają oni, że specjalny rodzaj światła, który emituje CRT „zamyka umysł”. System nerwowy człowieka ma trudności z radzeniem sobie w związku z tym światłem, ponieważ, po pierwsze, jest to światło promieniujące, a nie rozproszone; po drugie światło to gwałtownie włącza się i wyłącza.

Większość przedmiotów, na które patrzymy, pozwala naszym oczom na spokojne spoczywanie, napływa do nich rozproszone lub odbite światło. Jednak, kiedy spoglądasz bezpośrednio na źródło światła, dociera do ciebie promieniujące światło o dużej intensywności. Wymienieni badacze dowodzą, że system percepcji człowieka rozwinął się tak, aby wykorzystywać światło rozproszone, a nie silnie promieniujące.

Kolejną przyczyną „zamykania umysłu” jest gwałtowna pulsacja światła. Dzieje się to 50–60 razy w ciągu sekundy. Ta gwałtowna pulsacja prowadzi do „habitacji”, czyli przyzwyczajenia – mózg przystosowuje się do częstości impulsów światła. Staje się przez nie unieruchomiony. Treść programu zostaje przesunięta na plan dalszy. Telewizja to technologiczny hipnotyzer, uważają autorzy. Mózg zostaje zdominowany przez sygnały. Jeżeli widzowie kontynuują oglądanie, przestają reagować w sposób refleksyjny na to, co widzą”.

Elektroniczne środki przekazu wyłączają logiczną lewą półkulę mózgu, włączają natomiast bezkrytyczną półkulę prawą. Kora mózgowa prawej półkuli przetwarza napływające obrazy, lecz nie poddaje ich świadomej analizie.

Można zauważyć, że współczesny sprzęt wideo nie jest w stanie rozwijać twórczej wyobraźni dziecka. Nauczyciele małych dzieci narzekają, że wiele z nich musi uczyć się symbolicznej zabawy. Przedtem był to tylko symptom występujący u psychicznie oraz emocjonalnie zaburzonej młodzieży<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Na podstawie: L. Martin, *Zdrowe dzieciństwo bez telewizora i komputera*, Warszawa 2006.

## Wybrane metody manipulacji medialnych

Wśród stosowanych metod manipulacji medialnych można wyróżnić następujące:

### Tworzenie wrogów i zagrożeń

Jeżeli występują problemy, np. w rządzeniu, to rządzący odwracają uwagę od istotnych problemów innymi równie często ważnymi problemami, ale niemającymi nic wspólnego z tymi, które są aktualnie przedmiotowe, takimi jak np. aborcja, metoda *in vitro*, dziura ozonowa.

### Gra na emocje

Dzieci, które mają mniejszy dostęp do komputera, skazane są na niepowodzenia. Tworzy się pewne przekonania, na przykład, że dzieci mające ograniczony dostęp do komputera mają mniejsze możliwości rozwojowe, ale tak naprawdę nie ma solidnych podstaw naukowych, że dzieci częściej korzystające z komputera lepiej rozwijają się fizycznie, psychicznie, emocjonalnie czy też są bardziej kreatywne.

### Inscenizacja

Manipuluje się widzem, przedstawiając określony problem przez wyuczonych aktorów. Widz natomiast ma wrażenie, że występujące postacie są prawdziwe. Zamiast realnych postaci istotnych zdarzeń występują „aktorzy”. Kontrowersyjne i drażliwe tematy są tam po prostu wyreżyserowane.

### Multiplikacja

Polega na wielokrotnym powtarzaniu tych samych wiadomości. Wielokrotne powtarzanie tych samych informacji powoduje samoczynne, mimowolne zapamiętywanie wskazanych treści czy obrazów.

### Dezinformacja

Polega na przypisywaniu osobom, sytuacją nieprawdziwego kontekstu. Wielokrotnie odnotowano sytuacje, które to niby miały miejsce naprawdę, np. niemoralne zachowania uczniów w danej szkole, a potem okazało się, że to mistyfikacja.

Aktualność informacji, opóźnianie bądź natychmiastowe przekazywanie informacji.

Ustawianie informacji mediów w określonej kolejności

Największą uwagę przyciągają informacje nadawane jako pierwsze.

### Sondowanie opinii

Polega na tym, że pyta się osoby przypadkowe o to, co myślą na zadany temat, a potem wybiera się odpowiedzi satysfakcjonujące tych, którzy te sondy prowadzą.

Wywoływanie sensacji

Jest to szczególnie często używana technika do celów przyciągnięcia uwagi jak największej liczby osób. Sfotografowany fragment Marsa z ogromnej odległości układa się w ludzką postać, brukowe media zaś ogłaszają, że to dowód istnienia życia na Marsie.

Milczenie, czyli pomijanie danych informacji

Świadomie przemilczane informacje mające znaczący wpływ na prezentowane treści zmienia ich treść, kieruje na fałszywe tropy.

## Wpływ mediów na osobowość studentów

Aby przekonać się o wpływie mediów na osobowość studentów, przeprowadzone zostało badanie, w którym wzięło udział 142 studentów Politechniki Częstochowskiej. Badani proszeni byli o odpowiedź na kilka prostych pytań.

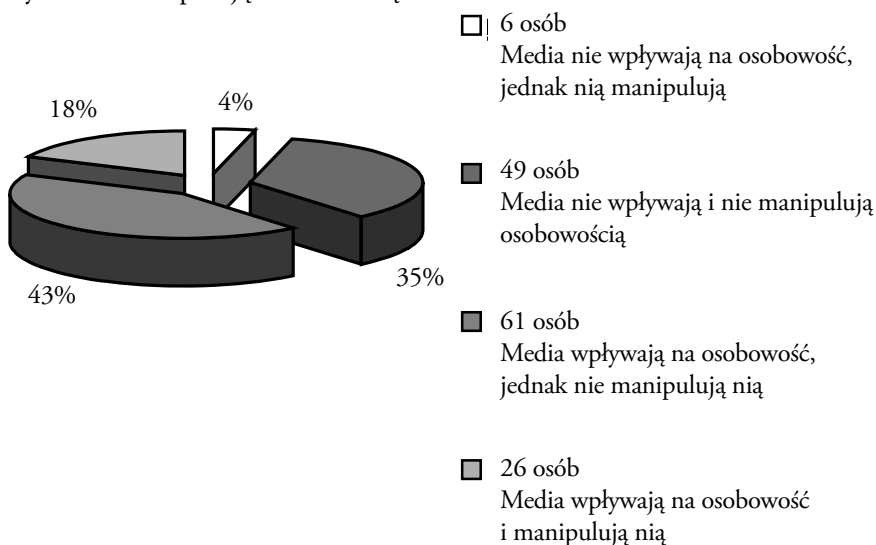
*Czy media wpływają na twoją osobowość?*

Na to pytanie twierdzącej odpowiedzi udzieliło 87 studentów, co stanowi 61% ogółu, natomiast przeczącej 55.

*Czy media manipulują twoją osobowością?* – twierdzącej odpowiedzi udzieliło 34 respondentów (ok. 24%), przeczącej zaś aż 108 studentów. Dokładniejszy obraz odpowiedzi respondentów na to pytanie przedstawia rys. 1.

Rysunek 1. Wpływ mediów na osobowość respondentów oraz manipulację nimi.

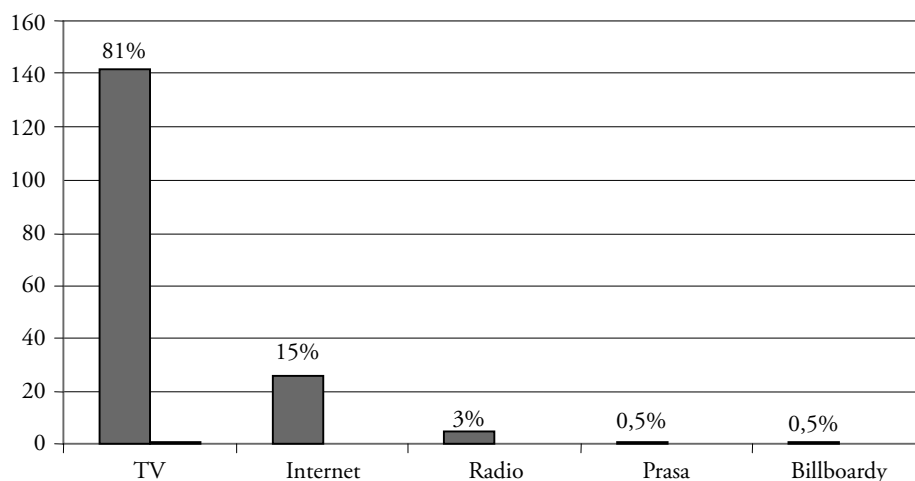
Czy media manipulują osobowością?



Można zauważyć, że większość dostrzega wpływ mediów na osobowość, jednak nie widzą w tym manipulacji.

Kolejny wykres (rys. 2) obrazuje wyniki odpowiedzi na następujące pytanie: *Jakie media najbardziej manipulują ludźmi?* – dokonując dość jednoznacznej hierarchii mediów w tym obszarze działania.

Rysunek 2. Ocena mediów w zakresie manipulacji ludźmi.



Jak widać na wykresie, według ankietowanych dominującym medium, które manipuluje ludźmi, to telewizja. W o wiele mniejszym, ale znaczącym zakresie manipuluje Internet. Natomiast według respondentów, takie media, jak: radio, prasa i billboardy mają nieznaczne oddziaływanie manipulacyjne.

Kolejne pytanie brzmiało: *w jaki sposób media manipulują ludźmi?*

Na to otwarte pytanie w odpowiedziach studenci najczęściej zwracali uwagę na następujące problemy:

- media przypisują produktom określone wartości, manipulując widzom,
- narzucają sympatię bądź antypatię do zarówno pojedynczych ludzi, jak i grup społecznych, narodowościowych,
- obniżają rangę problemu, (np. anoreksja, bulimia, depresja: „nie martw się, zobacz, jak dużo jest podobnych do ciebie wokół”), manipulują potrzebami człowieka, przedstawiają produkty jako niezbędne, lansując określony styl życia,
- ukrywają informacje bądź podają niepełne, ludzie wierzą szybkim powierzchownym informacjom, nie zastanawiając się głębiej,
- nagłaśniając sprawy, wywołują emocje,

- lansują ludzi, narzucają opinie,
- wpływają na ważne decyzje, np. przy wyborach,
- nakłaniają do zakupu niepotrzebnych rzeczy, przekonują np., że 99 groszy to nie to samo co złotówka,
- zbyt mało jest rzetelnych programów popularnonaukowych, audycje w rodzaju *Taniec z gwiazdami*, *Gwiazdy tańczą na lodzie*, *Jak oni śpiewają* itd. powołują „kompetentnych” sędziów tworzących pusty świat niepotrzebnych informacji, tworzy się fałszywych ekspertów w prasie czy Internecie,
- za często pojawiają się zdjęcia osób po komputerowej „obróbce”, kreując nienaturalny wygląd,
- seriale telewizyjne uzależniają ludzi, co często prowadzi do tego, że ludzie bardziej identyfikują się z ich bohaterami niż własną rodziną,
- media odciągają użytkowników od ważnych problemów na rzecz taniej sensacji,
- informacje wyrwane z kontekstu żyją często długo własnym życiem.

## Podsumowanie

Dzięki nowym elektronicznym urządzeniom służącym do odkrywania informacji potrafimy znaleźć wszystko, czego poszukujemy.

W edukacji oznacza to koniec jednokierunkowego przekazu informacji uczniom, ponieważ funkcjonują już oni w polu widzenia stworzonym przez nowe środki przekazu, które to pole, choć całkiem innego rodzaju, jest o wiele bogatsze i bardziej złożone niż jakikolwiek inny tradycyjny program nauczania. Sytuację tę można porównać do różnicy pomiędzy złożonością języka a prymitywizmem tradycyjnych gramatyk stosowanych do podporządkowania języka regułom form pisanych. Dopóki nie opanujemy złożonej gramatyki nowych niepisemnych mediów, nie będziemy mieć żadnego programu nauczania odpowiadającego językowi wiedzy i komunikacji, zaistniałemu dzięki nowym mediom. Większość ludzi zna ten nowy język, ale nie zna jego gramatyki. Odczytujemy go przez pryzmat starych języków. Wynikiem tego jest zniekształcenie jego charakteru oraz niezdolność dostrzegania jego znaczenia i wpływu.





*Aneta Januszko-Szakiel*

## Deinformacja jako narzędzie medialnej manipulacji świadomością

### Streszczenie

W artykule omówiono w zarysie pojęcia informacji oraz komunikacji informacyjnej, a także wskazano na podstawowe przejawy manipulacji informacyjnych.

Przybliżono zagadnienie dezinformacji, z uwzględnieniem najczęściej stosowanych metod dezinformowania.

Ponadto w tekście przedstawiono zagadnienie brokeringu informacyjnego jako jednego z wielu możliwych ogniw w mechanizmie obronnym przeciw dezinformacji.

### Informacja i komunikowanie informacyjne

Omawiając występujące w mediach zjawisko dezinformacji, warto choćby najogólniej odnieść się do terminu informacji jako takiej oraz ustalić, jakie znamiona powinno mieć komunikowanie informacyjne. Otóż z przeglądu rozlicznych definicji tego pojęcia<sup>1</sup> wynika, że w zależności od dyscypliny, termin informacja jest definiowany rozmaicie. Na potrzeby niniejszej wypowiedzi przytoczone zostaną definicje, zgodnie z którymi informacja stanowi wiadomość, czyli wszelką treść mającą jakieś znaczenie, zaczerpniętą ze świata wewnętrznego i zewnętrznego człowieka<sup>2</sup>. Jest ona czynnikiem zmniejszającym stopień niewiedzy, nieokreśloności<sup>3</sup>,

<sup>1</sup> K. Materska, *Informacja w organizacjach społeczeństwa wiedzy*, Warszawa 2007, s. 23–26; M. Hetmański, *Spoleczny charakter informacji*, [w:] *Spoleczeństwo informatyczne. Szansa czy zagrożenie?*, red. B. Chyrowicz SSpS, Lublin 2003, s. 10–25; J. Ratajewski, *Informatologia – nauka o informacji*, Katowice 1992, s. 9–16; D. McQuail, *Teoria komunikowania masowego*, red. nauk. T. Goban-Klas, Warszawa 2007, s. 209–211. Autor opisuje także zagadnienie informacji i przekazów informacyjnych, *ibidem*, s. 370–372.

<sup>2</sup> J. Ratajewski, *Informatologia – nauka o informacji*, *op. cit.*, s. 10.

<sup>3</sup> *Słownik terminologiczny informacji naukowej*, Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk 1979, s. 53.

elementem wiedzy komunikowanym, przekazywanym komuś za pomocą języka lub innego kodu; stanowi komunikat, wskazówkę<sup>4</sup>. Informowanie natomiast służy powiadomieniu społeczeństwa lub określonych zbiorowości w sposób zobiektywizowany, systematyczny i konkretny, za pomocą środków masowego przekazu o bieżących lub prognozowanych wydarzeniach, mających istotne znaczenie polityczne, naukowe, gospodarcze, kulturalne itp. lub wzbudzających szczególnie zainteresowanie odbiorców<sup>5</sup>.

W procesie medialnego komunikowania informacyjnego najistotniejsze jest dokładne oddzielenie faktów od komentarzy, czyli informacji od opinii<sup>6</sup>. Za optymalny uchodzi komunikat informacyjny, którego celem jest przekazanie odbiorcy jedynie tego, co nadawca na określony temat wie, a nie, co czuje i sądzi, postuluje bądź oczekuje. Cechą charakterystyczną takich komunikatów jest nagromadzenie słów i zwrotów pełniących funkcje powiadamiania, oraz brak lub oszczędne występowanie przymiotników, przysłówków, imiesłówów przymiotnikowych, także rzeczowników o zabarwieniu uczuciowym oraz tych o konotacji aksjologicznej<sup>7</sup>. Podsumowując, w komunikowaniu informacyjnym chodzi zatem o obiektywizm przekazu<sup>8</sup>, umożliwiający odbiorcom samodzielną interpretację faktów i kreowanie indywidualnych poglądów.

Tymczasem upowszechnia się pogląd, że obecnie, w środkach masowego przekazu, informowanie w powyższym ujęciu należy do rzadkości i coraz częściej istota komunikacji w ogóle, także komunikacji informacyjnej sprowadza się do tego, by skłonić odbiorców komunikatów do zmiany poglądów, zachowań, a niekiedy nawet osobowości<sup>9</sup>. Przez odpowiedni dobór informacji, ich zniekształcenie oraz wszelkie inne możliwe zabiegi na informacji<sup>10</sup>, media uprawiają tak zwane komunikowanie perswazyjne i usiłują wpływać na stan społecznej świadomości<sup>11</sup>.

Przeglądu rozmaitych wypowiedzi na temat zniekształcenia informacji i informacyjnych manipulacji dokonał w swej publikacji M. Golka<sup>12</sup>. Najczęściej wymie-

<sup>4</sup> *Słownik współczesnego języka polskiego.*, Warszawa 1996, s. 322.

<sup>5</sup> *Uniwersalny słownik języka polskiego*, red. S. Dubisz, t. 1, Warszawa 2003, s. 1212.

<sup>6</sup> *Encyklopedia psychologii*, Warszawa 1998, s. 126.

<sup>7</sup> *Ibidem*.

<sup>8</sup> D. McQuail, *Teoria komunikowania masowego*, *op. cit.*, s. 209–211, autor opisuje także zagadnienie informacji i przekazów informacyjnych, *ibidem*, s. 370–378.

<sup>9</sup> P. Znyk, *Od komunikacji do manipulacji. Mechanizmy wywierania wpływu*, Keźmarok 2008, s. 11.

<sup>10</sup> *Społeczeństwo informatyczne. Szansa czy zagrożenie?*, red. B. Chyrowicz, Lublin 2003, *passim*.

<sup>11</sup> *Encyklopedia psychologii*, Warszawa 1998, s. 127.

<sup>12</sup> M. Golka, *Bariery w komunikowaniu i społeczeństwo (dez)informacyjne*, Warszawa 2008, s. 116, 122–128.

niane formy to: selekcja informacji (tzw. manipulacja ilościowa<sup>13</sup>), w tym także przemilczenia, nadmiar informacji, powodujący chaos informacyjny, a właściwie dezinformacyjny, zalew informacji, fragmentaryzacja informacji, fałszywa interpretacja informacji, jawne przekłamanie, także niesystematyczność, krótkotrwałość (dezaktualizacja) informacji *etc.* Autorzy wypowiedzi podkreślają jednocześnie, że w wyniku powyższych działań na informacji następuje nakłanianie, zachęcanie do przyjęcia określonych idei, poglądów, standardów, edukowanie, sugerowanie. O manipulacji informacjami i o tym, jak informacja przeistacza się w dezinformację w interesujący sposób wypowiedział się Ryszard Kapuściński<sup>14</sup>: „jak najwięcej, jak najkrótszych wyrwanych z kontekstu, powierzchownych informacji. To zresztą – nowa forma dezinformacji – poprzez nadmiar, zalew, natłok, rozmigotanie”.

## Dezinformacja

W uniwersalnym ujęciu słownikowym dezinformacja jest definiowana jako nieprawdziwa, myląca informacja. Jest utożsamiana z procesem mylnego informowania, sytuacją, w której brakuje informacji rzetelnych<sup>15</sup>, także z przekazem treści zamierzonych<sup>16</sup>. Vladimir Volkoff – specjalista z zakresu dezinformacji i manipulacji świadomością<sup>17</sup> lokuje dezinformację między wprowadzaniem w błąd a wpływaniem. Przy czym wprowadzanie w błąd jest czynnością jednorazową, związaną z konkretnym zadaniem, może być prowadzone amatorsko, wykorzystuje najprzeróżniejsze środki i zmierza do wmówienia pewnych rzeczy określonym osobom. Natomiast dezinformacja obejmuje czynności podejmowane z zaangażowaniem poważnych środków, jest prowadzona w sposób systematyczny i fachowy, zawsze za pośrednictwem mass mediów i jest adresowana do opinii publicznej. Wpływanie z kolei przejawia się w działaniach pozornie niezorganizowanych, oportunistycznych, głównie ilościowych, a dezinformacja stawia sobie za cel realizację konsekwentnego programu, zmierzającego do zastąpienia w świadomości, a przede wszystkim w podświadomości mas będących przedmiotem tych działań, poglądów uznanych za niekorzystne dla dezinformatora takimi, które uważa on za korzystne dla siebie<sup>18</sup>.

<sup>13</sup> W. Chudy, *Spółeczeństwo informacyjne. Szanse i zagrożenia*, [w:] *Spółeczeństwo informatyczne...*, *op. cit.*, s. 84.

<sup>14</sup> R. Kapuściński, *Lapidarium VI*, Warszawa 2002, s. 48.

<sup>15</sup> *Uniwersalny słownik języka polskiego*, red. S. Dubisz, t. 1, Warszawa 2003, s. 601

<sup>16</sup> V. Bittman, *Dezinformacja: wspomnienia zawodowca*, [w:] V. Volkoff, *Dezinformacja: oręż wojny*, Warszawa 1990, s. 80.

<sup>17</sup> Vladimir Volkoff – francuski publicysta rosyjskiego pochodzenia, zasłynął jako specjalista od dezinformacji i manipulacji świadomością. Swe doświadczenia z tego zakresu opisał między innymi w cytowanej książce: *Dezinformacja: oręż wojny*.

<sup>18</sup> *Ibidem*, s. 5–17.

W swej publikacji V. Volkoff wymienia kilka podstawowych metod dezinformacji i są to<sup>19</sup>:

- Negacja faktów, nieprawda nie do stwierdzenia, czyli głoszenie oczywistej nieprawdy, jednak przy założeniu, że nie ma świadków i nie ma sposobu na to, aby ustalić prawdę;
- Odwrócenie faktów. Odwrócenie i negacja faktów to metody niezbyt często obecnie stosowane, gdyż dziś o wiele trudniej ukryć niektóre fakty przed opinią publiczną. Częściej za to spotykane są takie formy dezinformacji, jak:
- Mieszanie prawdy i kłamstwa – metoda stosowana w przypadku, gdy opinia publiczna jest już poinformowana o tym, co zaszło, lecz nie zna dokładnie wszystkich szczegółów;
- Modyfikacja motywu i okoliczności – metody polegające na zasugerowaniu takiego motywu i takich okoliczności działania, które są w stanie wywołać w opinii publicznej przekonanie o wyższości bądź słuszności sposobu myślenia, postępowania jednej ze stron;
- Rozmycie – polegające na tzw. „zalaniu” głównej informacji przez ogrom faktów nieistotnych dla danej sytuacji;
- Kamuflaż – polega na drobiazgowym opisanu zaistniałej sytuacji po to, aby zakryć główną informację;
- Interpretacja – metoda stosowana w sytuacji, kiedy faktom nie da się zaprzeczyć, odwrócić ich, rozmyć lub zakamuflować; można je natomiast omówić, używając odpowiednich słów, które wywołują negatywne lub pozytywne skojarzenia opinii publicznej;
- Generalizacja – celem tej metody jest ukazanie, że pewien fakt jednostkowy nie jest zjawiskiem unikalnym, że występuje często i nie jest odstępstwem od normy;
- Ilustracja – metoda polegająca na użyciu faktu jednostkowego jako ilustracji pewnego szerszego zjawiska społecznego;
- Nierówna reprezentacja – metoda używana często w przypadku walki politycznej, kiedy to przeciwnikom „ucina” się wypowiedzi, streszcza się szerszy punkt widzenia w jednym zdaniu, przerywa w pół słowa;
- Równa reprezentacja – metoda stosowana zwykle w ostatniej fazie kampanii dezinformacyjnej, kiedy zdecydowana większość publiczności jest już przekonana do tez lansowanych przez dezinformatorów, wystarczy utrwalić powszechnie obowiązującą opinię i zamknąć temat. Wówczas dezinformator publikuje równą ilość argumentacji za i przeciw tezie. Przy czym argumenty służące osobie lub grupie, która ma zyskać na operacji dezinformacyjnej, są przedstawione w sposób o wiele bardziej przekonujący, poparte zdaniem ekspertów budzących

<sup>19</sup> V. Volkoff, *Ibidem*, s. 157–172; także: *Dezinformacja według Vladimira Volkoffa*. Dokument w wersji on line: <http://www.abcnet.com.pl/?q=node/915> (dostęp: 16.01.2009).

zaufanie, natomiast argumenty przeciwników podane są nieciekawie i często wygłaszają je osoby mało wiarygodne.

Przedstawione dotychczas techniki stosowane w procesach manipulacji informacyjnych oraz dezinformacyjnych kampaniach, z całą pewnością nie pretendują do miana wykazu kompletnego, a stanowią raczej lapidarną reprezentację obszernych możliwości i sposobów profesjonalistów dezinformacji. Jednak nawet tak skrótowe ujęcie tematu uświadamia, na jakie „ryzyko” narażony jest potencjalny odbiorca komunikatów medialnych. Istotną kwestią jest przede wszystkim uświadamianie sobie, iż każdy może być adresatem tego typu zaplanowanych, celowych, rozmyślnych oddziaływań oraz że niezbędne jest uruchomienie krytycyzmu i wszelkich możliwych środków ochrony przed przejawami manipulacji.

## Mechanizm obronny

Z analizy literatury przedmiotu<sup>20</sup> wynika, że ten właśnie (wstępny) etap manipulacji informacyjnych, polegający na wprowadzeniu atmosfery informacyjnego chaosu bądź niedoboru informacji, dezinformowania opinii publicznej poprzez podawanie informacji rozmaicie spreparowanych, jest kluczowym momentem dla uruchomienia mechanizmu obronnego, przeciwdziałającego manipulacji. Jeśli w jednostce zadziała mechanizm obronny w postaci tzw. „wewnętrznej sterowności”, w wyniku dezinformacji zostanie ona co najwyżej wprowadzona w błąd, ale nie zmanipulowana. Mechanizm obronny należy postrzegać jako system złożony, którego zasadniczym elementem składowym jest wyposażenie jednostki, powstałe w wyniku działań środowisk wychowawczych i edukacyjnych, głównie rodziny i szkoły. Wartości, wiedza, doświadczenie wpojone człowiekowi w procesach wychowawczych i edukacyjnych mogą stanowić przeciwciężło zwalczające siłę dezinformacji i manipulacji. Im szersza i bardziej dogłębna jest wiedza człowieka, tym łatwiej rozpoznaje on działania manipulacyjne stosowane w mediach. Rozpoznanie to ułatwia bez wątpienia ukształtowana świadomość medialna, a jednym z jej fundamentów powinna być – zdaniem Bronisława Siemienieckiego – edukacja medialna. Optymalnym przejawem ochrony jednostki przed manipulacją informacyjną wydaje się zatem jej samodzielność umysłowa, także świadomość, że istnieją możliwości weryfikacji informacyjnych przekazów medialnych, choćby przez inne, konkurencyjne media, źródła informacji. Oczywiście należy brać pod uwagę, że żadna weryfikacja treści nie oznacza sprawdzenia pewnego; informacje uchodzące za prostujące, antymanipulacyjne, też mogą być manipulacją, tyle że w interesie

<sup>20</sup> M. Golka, *Bariery w komunikowaniu i społeczeństwo (dez)informacyjne*, op. cit., 2008, *passim*; V. Volkoff, *Dezinformacja oręż wojny*, op. cit., *passim*; *Manipulacja – media – edukacja*, red. B. Siemieniecki, Toruń 2007, *passim*; P. Znyk, *Od komunikacji do manipulacji. Mechanizmy wywierania wpływu*, op. cit., *passim*.

innych sił. Wracając jednak do wątku weryfikacji prawdziwości przekazów informacyjnych, ważne jest doświadczenie oraz sprawność interpretowania informacji, stanowiące ważny czynnik ich oceny. W zależności od rodzaju informacji oraz stopnia wyposażenia jednostki, weryfikacja ich wiarygodności może być procesem, w którym jednostka radzi sobie samodzielnie, czasem korzysta z pomocy rodzica, wychowawcy, nauczyciela. Niekiedy jednak wymagana jest pomoc specjalisty z zakresu informacji, np. brokera informacyjnego.

Autor niniejszego tekstu proponuje założenie, że w złożonym mechanizmie obronnym przed manipulacją informacyjną, którego niewątpliwie najistotniejsze elementy składowe to wartości wyniesione z domu i szkoły, jest również miejsce na pewną formę informacyjnego wsparcia, poradnictwa, w postaci usług infobrokerskich.

## Brokering informacyjny

W obliczu medialnej eksplozji strumienia informacji, a właściwie dezinformacji, selekcja komunikatów istotnych, pouczających, przydatnych, wiarygodnych i aktualnych, a przy tym obiektywnych, w odróżnieniu od tych, które mogą być narzędziem manipulacji, staje się dla przeciętnego człowieka coraz trudniejsze do wykonania. Okazuje się jednak, że nie tylko przeciętny człowiek w procesach decyzyjnych dotyczących spraw życia codziennego, ale również na przykład zarządcy wielkich korporacji, podejmujący kluczowe decyzje biznesowe, czują się bezradni w obliczu informacyjnego zalewu. Stąd też zrodziło się zapotrzebowanie na specjalistów potrafiących radzić sobie z nadmiarem, chaosem, zalewem informacyjnym oraz odróżnianiem między innymi informacji prawdziwych od sfabrykowanych. Powstał zatem zawód infobrokera, zwanego także brokerem informacji bądź dystrybutorem wiedzy. To grupa zawodowa, która wyrosła na szybko rozwijającym się rynku informacji elektronicznych i została określona przez europejskich specjalistów zawodem przyszłości<sup>21</sup>.

Zawód infobrokera bądź brokera informacji (z ang. *information broker, knowledge broker, ceberian, freelance librarian, researcher, data dealer*) wyodrębnił się ze środowiska bibliotekarzy i profesjonalistów zajmujących się informacją naukową, stając się lukratywnym przedsięwzięciem. Pojawił się w latach 60. ubiegłego stulecia w Stanach Zjednoczonych jako reakcja bibliotekarzy amerykańskich na ogromne wówczas zapotrzebowanie amerykańskich przedsiębiorców na informację biznesową, tj. informację o konkurencji, o rynkach zbytu, o nowych technologiach *etc.* Infobrokerzy mieli dostarczać biznesmenom informacji, wiedzy pertynentnej,

<sup>21</sup> M.H. Kamińska, *Stan infobrokerstwa w Polsce A.D. 2007*. Dokument w wersji on line: [http://www.infobrokerstwo.pl/index.php?option=com\\_content&task=view&id=196&Itemid=49](http://www.infobrokerstwo.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=196&Itemid=49) (dostęp: 12.01.2009).

stanowiącej bazę dla podejmowania kluczowych decyzji. Infobroker stał się zatem pośrednikiem pomiędzy ogromnymi zasobami informacji, wiedzy, komunikatów pochodzących z różnych źródeł, a użytkownikiem informacji. Broker informacyjny za opłatą zdobywa i ocenia informacje, także analizuje, opracowuje i udostępnia w formie odpowiadającej zapotrzebowaniom zleceniodawcy.

Najważniejszymi umiejętnościami infobrokera są interdyscyplinarna wiedza, biegła znajomość mediów, głównie Internetu, technik wyszukiwawczych, znajomość różnego rodzaju źródeł informacji w formie drukowanej i cyfrowej, systemów informacyjno-wyszukiwawczych, baz danych, a także umiejętność selekcji, analizy, weryfikacji i opracowania informacji. Ponadto istotna jest znajomość języków obcych, zdolności interpersonalne *etc.* Infobroker zapewnia, że informacja przez niego udzielona jest wysokiej jakości oraz relewantna w stosunku do zapytania, tym samym akredytuje ją, firmuje swoim nazwiskiem, podobnie jak notariusz, autor książki bądź broker giełdowy. Infobrokerzy prowadzą swoją działalność w zgodzie z kodeksem etyki infobrokerskiej, opracowanym przez Stowarzyszenie niezależnych Infobrokerów – The Association of Independent Information Professional (AIIP). Kodeks zawiera zasady profesjonalnego działania, tzw. *Code of Ethical Business Practiced*<sup>22</sup>.

Infobrokerstwo w Polsce jest we wczesnej fazie rozwoju, ale zainteresowanie tą profesją jest bardzo ożywione. Z raportu opublikowanego w styczniu 2008 r. wynika, że w naszym kraju jest zarejestrowanych około 60 firm infobrokerskich, ale jedynie 15 deklaruje przestrzeganie zasad kodeksu etyki infobrokerskiej.

Z uwagi na lawinowo rosnące zasoby informacyjne nieunikniona jest specjalizacja w obrębie infobrokerstwa. Nie sposób bowiem znaleźć i wiedzieć wszystko, także doradzać w każdej dziedzinie. Infobrokerstwo korzysta też z doradztwa specjalistów dziedzinowych. Specjaliści pełnią wówczas rolę konsultantów bądź recenzentów opracowań i raportów informacyjnych infobrokera, nie są źródłem informacji.

Odbiorcą usług infobrokerskich może być każda osoba, organizacja, firma, której zależy na podjęciu słusznej decyzji, sprawdzeniu wiarygodności komunikatu medialnego, potwierdzeniu jakości towaru oferowanego w reklamie telewizyjnej *etc.* Niekiedy podejmowane samodzielnie próby ustalenia, czy na przykład lansowana w mediach opinia na temat jakiegoś towaru, zjawiska, osoby, jest prawdą czy fałszem, udaje się bez problemu, jednak przy bardziej skomplikowanych potrzebach informacyjnych, bez znajomości specjalistycznych wyszukiwarek, naukowych, specjalistycznych baz danych, serwisów ekonomicznych, prawnych, medycznych, także bez znajomości kryteriów wyszukiwawczych bywa to bardzo trudne,

<sup>22</sup> Więcej informacji o stowarzyszeniu i zasadach jego działania znajduje się na stronie www The Association of Independent Information Professional (AIIP). <http://www.aiip.org/Default.aspx?pageId=99322> (dostęp: 12.01.2009).

a nawet skazane na niepowodzenie. Przy dodatkowym założeniu, że obecnie bardziej niż kiedykolwiek liczy się czas, i nie każdy ma go wystarczająco na samodzielne poszukiwanie, potwierdzanie, kojarzenie informacji, na samodzielne podjęcie decyzji, słuszniejsze może okazać się skorzystanie z usług infobrokerów<sup>23</sup>.

Konkludując: w odróżnieniu od informowania, nastawionego na przekaz treści, będących odzwierciedleniem obiektywnej prawdy, dezinformacja stanowi przekaz treści zamierzonych<sup>24</sup>. Media mogą doprowadzić do zmanipulowania opinii publicznej poprzez rozmaite zabiegi na informacji, najczęściej przez ich selekcję, nadmiarowość, interpretację, modyfikację, podawanie informacji nieprawdziwych, nieaktualnych *etc.* Stąd konieczne są wszelkie starania na rzecz ochrony przed informacyjną manipulacją medialną. Istotne jest zachowanie świadomości ewentualnych działań manipulacyjnych oraz niezależność w odbiorze przekazów medialnych. Rzetelna wiedza nabyta w szkole oraz wartości wyniesione ze środowiska rodzinnego powinny stanowić podstawę skutecznej samodzielnej obrony przed manipulacją. W bardziej skomplikowanych „dylematach informacyjnych” uzasadnione wydaje się wsparcie ze strony usługodawców zewnętrznych – brokerów informacyjnych.

---

<sup>23</sup> Na podstawie opracowania M.H. Kamińskiej, *Stan infobrokerstwa w Polsce A.D. 2007*. Dokument w wersji on line: [http://www.infobrokerstwo.pl/index.php?option=com\\_content&task=view&id=196&Itemid=49](http://www.infobrokerstwo.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=196&Itemid=49) (dostęp: 12.01.2009).

<sup>24</sup> V. Bittman, *Dezinformacja: wspomnienia zawodowca*, [w:] V. Volkoff, *Dezinformacja oręż wojny*, *op. cit.*, s. 80.



*Katarzyna Skowrońska*

## Między manipulacją a informacją. Rola nauczyciela w wychowaniu do poszukiwania prawdy

### Streszczenie

Poniższy artykuł traktuje o wybranych technikach i metodach manipulacji zawartej w mass mediach, z którymi każdy człowiek styka się na co dzień.

Zawiera krótką historię powstania mediów i wskazuje na niektóre techniki, którymi posługują się media, aby dotrzeć do odbiorcy w taki sposób, w jaki życzy sobie nadawca.

„Wszystko jest dobre, co z rąk Stwórcy pochodzi, wszystko paczy się w rękach człowieka” – takimi słowami rozpoczyna się najsłynniejsze pedagogiczne dzieło Jana Jakuba Rousseau *Emil, czyli o wychowaniu*. Takimi też słowami pozwolę sobie zacząć mój artykuł, który ma na celu przybliżenie kanałów komunikowania masowego, które niejednokrotnie są traktowane jako narzędzia służące do edukacji.

### Komunikacja, wychowanie, manipulacja

Jan Jakub Rousseau pisze „Wszystko jest dobre, co z rąk Stwórcy pochodzi, wszystko paczy się w rękach człowieka”. Człowiek rodzi się jako czysta niewinna istota (arystotelowska *tabula rasa*), która poprzez procesy socjalizacji kształtuje swoją osobowość, uczy się zachowań normatywnych, poprzez różne kanały komunikacyjne zdobywa wiedzę i informacje, które mają duży wpływ na jej światopogląd i postępowanie. Bez wątplenia pierwszego aktu komunikacji doświadczamy w grupie pierwotnej, którą jest rodzina. Rodzice, opiekunowie komunikują się ze swoim podopiecznym w celu odwołania się do jego emocji, zapewnienia mu bezpieczeństwa, a także w celu wychowania, które następnie kontynuowane jest w grupie wtórnej, mam tu na myśli placówki oświatowe (przedszkole, szkoła *etc.*), a także grupy rówieśnicze, które mają dużą moc oddziaływania. Pisząc o komunikowa-

niu i wychowaniu, nie sposób kontynuować, nie przybliżając ich definicji. Przez komunikowanie za T. Goban-Klasem będą uważała „fundamentalny dla istnienia człowieka i społeczeństwa proces wymiany i obiegu informacji. W swej pierwotnej postaci ograniczał się do mimiki, gestykulacji, języka mówionego, od kilku tysięcy lat jest uzupełniany przez środki techniczne i sztuki (media w sensie węższym), jak malarstwo (począwszy od jaskiniowego), rzeźba, ceramika i biżuteria, a nade wszystko utrwalanie mowy w formie zapisu graficznego (pismo)”<sup>1</sup>. T. Goban-Klas zwraca też uwagę na fakt, iż wraz z postępem techniki rozwinęły się kanały komunikacyjne, o czym będzie w dalszej części artykułu. Teraz chciałabym przybliżyć definicję wychowania. Jest ich kilka. Dla W. Okonia wychowanie to: „świadomie organizowana działalność społeczna, której celem jest wywoływanie zamierzonych zmian w osobowości człowieka. Zmiany te obejmują zarówno stronę poznawczo-instrumentalną, związaną z poznaniem rzeczywistości i umiejętnością oddziaływania na nią, jak i stronę aksjologiczną, która polega na kształtowaniu stosunku człowieka do świata i ludzi, jego przekonań i postaw, układu wartości i celu życia. Do podstawowych składników wychowania zalicza się tradycyjnie: wychowanie moralne, umysłowe, estetyczne i fizyczne”<sup>2</sup>. H. Muszyński wychowanie rozumie jako: „wszelkie zamierzone działanie w formie interakcji społecznych mające na celu wywołanie trwałych, pożądanych zmian w osobowości ludzkiej”<sup>3</sup>. B. Suchodolski głosi pogląd, iż wychowaniem jest przysposobieniem, przygotowanie całych społeczeństw i każdego człowieka do współczesnego życia, do pełnienia w nim zadań, płynących z dzisiejszego stanu rozwoju kultury i cywilizacji<sup>4</sup>.

Mirosława Nowak-Dziemianowicz wskazuje na nowe zadania dla wychowania:

- „wychowanie dla twórczej pracy, które zamiast przygotowywać ludzi wyłącznie do odtwórczego odgrywania ról zawodowych, powinno włączyć się w kształcenie ludzi zdolnych twórczo wykonywać, przekształcać i wzbogacać wykonywane przez siebie zawód;
- wychowywanie dla zmiany społecznej, które przygotować ma do innowacji społecznej, do zmiany dotychczasowych, tradycyjnie odgrywanych ról i wzorów zachowań społecznych;
- wychowanie dla samorozwoju, które odnosi twórczość do samego siebie i własnego życia, sprawiając, iż twórczy człowiek staje się autokreatorem, samorealizuje się, kształtuje siebie, rozwija się, kieruje sobą i własnym życiem”<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> T. Goban-Klas, *Komunikowanie i media*, [w:] *Dziennikarstwo i świat mediów*, red. Z. Bauer, E. Chudziński, Kraków 2008, s. 11.

<sup>2</sup> W. Okoń, *Słownik pedagogiczny*, Warszawa 1984, s. 347–348.

<sup>3</sup> H. Muszyński, *Zarys teorii wychowania*, Warszawa 1976, s. 10

<sup>4</sup> B. Suchodolski, *Zarys pedagogiki*, Warszawa 1959, s. 16.

<sup>5</sup> M. Nowak-Dziemianowicz *Nieoczywistość pytania o kulturę w szkole i szkołę w kulturze*, [w:] *Z aktualnych problemów oświaty kultury*, red. J. Kargula, Wrocław 1997, s. 31.

L.A. Lauwerys i R. Cowen podeszli do wychowania jak do procesu, w którym rozwija się indywidualność młodej jednostki i uczy się ona zrozumienia przeszłości bez negowania teraźniejszości. Jest otwarta na poznawanie nowości, innowacyjnych rozwiązań i nie boi się postawy nonkonformistycznej.

M. Nowak-Dziemianowicz oraz L.A. Lauwerys i R. Cowen odchodzą od behawiorystycznej koncepcji wychowania, która jest bardzo widoczna u W. Okonia. Stawiają oni na indywidualny rozwój jednostki, pracę twórczą, a nie odtwórczą, podstawą rozwoju i wychowania powinien być dialog i płynna komunikacja, nie zaś zabiegi manipulacyjne. Natomiast W. Okoń nieomal otwarcie pisze o wychowaniu jak o manipulacji, wspomina o zamierzonej działalności, której „celem jest wywołanie zamierzonych zmian w osobowości człowieka”. Nie wspomina tu o rozwoju, ale o wywołaniu zmiany w osobowości człowieka. Pozwolę sobie tutaj wskazać na podobieństwo w definicji propagandy, którą w 1986 r. G.S. Jowett i V. O'Donnell określili jako: „Propaganda jest celową i systematyczną próbą kształtowania percepcji, manipulowania myślami i bezpośrednimi zachowaniami w celu osiągnięcia takich reakcji, które są zgodne z pożądanymi intencjami propagandyzisty”<sup>6</sup>. Propaganda jest bez wątpienia jednym z głównych narzędzi służących do manipulacji. Jest ona formą komunikowania, w której komunikat (informacja) jest kodowana przez nadawcę (N) i jest przekazywana kanałem komunikacyjnym (wybrane medium) do odbiorcy (O), gdzie następuje dekodowanie informacji, reakcja, a następnie efekt. W dzisiejszych czasach odbiorca nieomal zawsze ma możliwość sprzężenia zwrotnego, a przynajmniej ma wrażenie, że posiada taką możliwość, ponieważ sprzężenie zwrotne nie zawsze musi być odebrane przez nadawcę. Mamy pewność, że jest ono odebrane w momencie komunikacji bezpośredniej. W chwili gdy do procesu komunikacji włączone zostają media masowe (komunikacja pośrednia), nie zawsze sprzężenie zwrotne ma miejsce bytu. Ma na to wpływ wiele czynników: mogą powstać szумы w kanale komunikacyjnym, które uniemożliwią przekazanie sprzężenia zwrotnego bądź też sprzężenie zwrotne celowo zostanie zablokowane przez media. W 1957 r. L. Fraser propagandę definiował jako: „sztukę zmuszania ludzi do robienia tego, czego by nie robili, gdyby dysponowali wszystkimi danymi dotyczącymi sytuacji”<sup>7</sup>.

## Media – krótka historia rozwoju

Media masowe ostatnimi czasy są jednym z głównych środków komunikacji masowej, a także narzędziem służącym edukacji dzieci, młodzieży, a także ludzi dorosłych. Czym zatem są mass media? „Medium to nazwa osoby zdolnej do odczuwa-

<sup>6</sup> B. Dobek-Ostrowska, J. Fras i B. Ociepa, *Teoria i praktyka propagandy*, Wrocław 1999, s. 9.

<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 9.

nia zjawisk telepatycznych. Mass media (media masowe, masowe środki przekazu) to określenie przekazników docierających do milionów ludzi na świecie: radio, gazet, telewizji, kina [...] itp. [...] Zarówno medium, jak i media masowe pośredniczą w przekazie, ułatwiają go lub wręcz umożliwiają. W tak szerokim rozumieniu tego pojęcia medium stała się cała kultura”<sup>8</sup>. Praktycznie każdy człowiek ma dostęp do mass mediów i posługuje się nimi na co dzień. Korzysta z informacji, które są przez nie przekazywane i doszukuje się w nich prawdy. Niestety, nie zawsze to, co jest masowo dostępne i jest udostępnione opinii publicznej, jest prawdziwe czy też klarownie przekazane, jednak zawsze wywiera jakiś wpływ na odbiorcę.

Podstawowym i najstarszym źródłem komunikowania bez wątpienia jest akt mowy, którego początków można się dopatrywać już w gestach i odgłosach ludzi pierwotnych, a jego rozwój można szacować pomiędzy 90 000 a 35 000 p.n.e. Już starożytni Grecy wiedzieli, że akt mowy może być silnym narzędziem propagandowym, dlatego też często wskazuje się na jednoczesny rozwój propagandy i retoryki w starożytności. W dziedzinie retoryki pierwsze miejsce zajmują sofisci, którzy kształcili mówców w taki sposób, aby ich zdolności oratorskie dawały im możliwość wygrywania wszelkich dyskusji. Należy pamiętać też, że treścią przekazu jest inny środek przekazu. W przypadku mowy treścią przekazu jest „bieżący proces myślowy, który sam w sobie jest niewerbalny”<sup>9</sup>. Do rozwoju form komunikacyjnych bez wątpienia przyczyniło się pismo. Początkowo były to rysunki skalne i wszelkiego rodzaju ryciny, których początek szacuje się już od 2500 r. p.n.e. Wraz z rozwojem ludzkości człowiek rozwinął zdolność pisania, a także wiele innych zdolności, co spowodowało ewolucję techniczną, która z kolei w drugiej połowie przyniosła skonstruowaną przez Gutenberga prasę drukarską, dzięki czemu druk mógł stać się dostępny dla mas, co tak naprawdę nastąpiło dopiero sto lat później. Prasa masowa zaczęła się prężnie rozwijać dopiero w latach trzydziestych XIX w., wtedy też pojawiła się reklama, która po dzień dzisiejszy króluje we wszystkich środkach masowego przekazu. W 1844 r. w rodzinie wynalazków technicznych poszerzających możliwość komunikowania pojawił się telegraf elektryczny, a niedługo później, bo w 1876 Bell opatentował telefon, którego rozwój trwa do dziś. XIX w. przyniósł także fotografię, która korzystała już ze wcześniejszych wynalazków. *Camera obscura* do tworzenia obrazu była natomiast stosowana już od XVI wieku przez malarzy. Następnymi wynalazkami, które sprzyjały i sprzyjają po dzień dzisiejszy pośrednim formom komunikowania, są film, a następnie radio – jego początki szacuje się na lata dwudzieste XX w., i telewizja, pochodząca z końca lat czterdziestych XX w. Rewolucyjnym wynalazkiem, który posiadał wszystkie możliwości komunikowania swoich poprzedników stał się Internet, którego początki sięgają lat sześćdziesiątych XX w. Internet można zaliczyć do największych dobrodziejstw epoki komunikacji

<sup>8</sup> Z. Rosińska, *Blaustein. Koncepcja odbioru mediów*, Warszawa 2001, s. 24.

<sup>9</sup> M. McLuhan, *Zrozumieć media. Przedłużenie człowieka*, Warszawa 2004, s. 40

i płynnej informacji, ale też bez wahania można go nazwać największym zagrożeniem czasów nowożytnych.

## Niektóre techniki manipulacji mediów i ich wpływ na odbiorcę

Internet ma nieograniczone możliwości komunikacyjne, można w nim wyszukiwać i zamieścić różnorodne informacje. Niestety, nie wszystkie informacje, które są dostępne w Internecie, są prawdziwe, a wiele z nich niesie olbrzymie zagrożenia. Możemy odnaleźć w sieci informacje z całego świata i skontaktować się z ludźmi na całym świecie, a nawet zorganizować wideokonferencję, w której może brać udział kilka osób w tym samym czasie, a przekazywana będzie jednocześnie wizja i fonia, co sprzyja komunikacji bezpośredniej. Internet ma te same możliwości co prasa, gdyż można zamieścić w nim artykuł, przedruk z prasy. Treścią przekazu prasy jest mowa, więc liczy się tu sztuka oratorska. W zależności od tego co chcemy przekazać i jaki efekt uzyskać, treści przekazywane w prasie (i nie tylko w prasie) mogą być redundantne bądź entropiczne. „W teorii informacji redundancja to ilość informacji przekraczająca wymagane do rozwiązania problemu minimum”<sup>10</sup>. Redundancji używamy, gdy chcemy podkreślić jakiś problem, zwrócić na niego uwagę, a także w momencie gdy chcemy mieć pewność, że informacja dotarła do odbiorcy pomimo szumów, jakie mogły nastąpić podczas przekazywania informacji. Nadmierna redundancja prowadzi również do znudzenia odbiorcy daną informacją, a także uważana jest za błąd językowy i świadczy o braku zdolności oratorskich. Redundancja na pewno jest jednym z zabiegów informacyjnych służącym manipulacji odbioru informacji do takich zabiegów językowych należą też pleonazmy, takie jak: akwen wodny, powtórzyć jeszcze raz, spadać w dół czy błędna omyłka itp. Przeciwnym do redundancji zabiegiem językowym, ale równie skutecznym w manipulowaniu informacją są teksty entropiczne. Te natomiast mają na celu przekazanie jak najmniejszej ilości informacji, która pozwoli zapamiętać dany fakt w obrębie innych wydarzeń. Oprócz zabiegów językowych prasa dla zwiększenia efektu posługuje się obrazem, który wzmacnia doznania odbiorcy, przez co wywiera na niego większy wpływ. Słowo pisane pobudza wyobraźnię, jednak nie każdy potrafi ją jednakowo pobudzić, dlatego też obraz, fotografia ma na celu pokazanie odbiorcy tego, czego życzy sobie nadawca, a tekst w takim przypadku niejednokrotnie jest tylko interpretacją i opisem obrazu, który już ukierunkowuje odbiorcę na to, w jaki sposób ma go zdekodować. Już coraz rzadziej możemy spotkać się z czysto fenomenologicznym opisem pozbawionym komentarza. Jednak fotografia ma zupełnie inne oddziaływanie niż sam film. Fotografia, obraz zatrzymuje moment i przestrzeń. Skupia się na danej chwili i odbiorca może się jedynie domyślać tego,

<sup>10</sup> <http://pl.wikipedia.org/wiki/Redundancja> (dostęp: 17.02.2009).

co było wcześniej i co będzie później. Poprzez zatrzymanie obrazu mamy możliwość głębszego zastanowienia się nad przekazem i skupienia się na detalach. Obraz statyczny skłania odbiorcę do refleksji, czyli pobudza go intelektualnie, natomiast obraz ruchomy pobudza go emocjonalnie. Badania dowodzą, że oglądanie ruchomych obrazów (filmu) nieoczekiwanie wpływa na zachowanie człowieka, oglądana akcja „powoduje podświadome naśladownictwo mięśniowe”<sup>11</sup>. Człowiek wtedy reaguje emocjonalnie, a nie racjonalnie. „Telewizja przemawia do ciała, a nie umysłu. Powyższe zdanie należy rozumieć raczej dosłownie. Zmieniające się szybko obrazy telewizyjne nie pozwalają oglądającemu na świadome zintegrowanie docierających informacji i ich krytyczną ocenę. Psychologowie i neurofizjologowie mówią tu o efekcie *brakującej połowy sekundy* (angielskie *missing half-second*, gdyż właśnie pół sekundy potrzeba na świadomą i pełną integrację tego, co dociera do nas za pośrednictwem ekranu telewizyjnego”<sup>12</sup>.

M. McLuhan podzielił media na gorące i zimne środki przekazu informacji. „Gorący środek to taki, który przedłuża pojedynczy zmysł z »wysoką rozdzielczością«. Wysoka rozdzielczość to stan silnego nasycenia danymi”<sup>13</sup>. Odbiorca informacji nie czuje potrzeby dalszego poszukiwania wiadomości na dany temat, ponieważ odczuwa wrażenie nasycenia informacją. Media zimne nie są nasycone informacją i dostarczają stosunkowo mało elementów umożliwiających zdekodowanie informacji. „W komunikacie gorącym sens jest dany przez nadawcę, natomiast w komunikacie zimnym jest on dany (w większym lub mniejszym stopniu) przez odbiorcę, który przez to jest włączony do komunikacji”<sup>14</sup>. Zatem możemy powiedzieć, że media gorące posługują się tokiem podającym i nie pozostawiają odbiorcy zbyt wiele do analizy, ponieważ sens jest już wyraźnie określony przez nadawcę, natomiast media zimne z powodu braku nasycenia informacją, rzadkości substancji informacyjnej korzystają z toku poszukującego i nakłaniają odbiorcę do samodzielnej analizy, zachęcając go do dalszych poszukiwań informacji i samodzielnego dekodowania informacji.

Z całą pewnością mass media odgrywają ogromną rolę w życiu każdego człowieka. Mają wpływ na nasze zachowanie, nasze reakcje i kształtują naszą tożsamość. Hilda Himmelweit wyróżnia trzy rodzaje wpływu:

- wpływ bezpośredni, czyli natychmiastowe oddziaływanie jakiegoś komunikatu na odbiorcę;
- wpływ kumulatywny działający na zasadzie powtarzalności (drażnienie). „Przekaz wywiera nieznaczny, prawie niewidoczny wpływ, który następnie się sumuje,

<sup>11</sup> J. Bobryk, *Determinizm mediów*, [w:] Z. Rosińska, *Blaustein Koncepcja odbioru mediów*, Warszawa 2001, s. 126.

<sup>12</sup> J. Bobryk, *Determinizm mediów*, op. cit., s. 125.

<sup>13</sup> M. McLuhan, *Zrozumieć media. Przedłużenie człowieka*, op. cit., s. 57.

<sup>14</sup> P. Guiraud, *Semiologia*, Warszawa 1974, s. 22–23.

kumuluje z oddziaływaniem wcześniejszym, np. obejranych filmów czy programów telewizyjnych”<sup>15</sup>. Tego rodzaju wpływ najczęściej wywołują programy cykliczne, np. seriale;

- wpływ podświadomy, czyli taki, który nie jest na początku uświadomiony. Odbiorca może nawet odrzucać komunikat, jednak po pewnym czasie ulegnie mu, zmieni do niego swoje nastawienie.

J. Kobalewska wprowadza pojęcie wpływu zewnętrznego. Sugeruje, że szczególnie atrakcyjne filmy czy programy telewizyjne apelują do właściwości tkwiących w każdym człowieku – to jest skłonność do naśladownictwa<sup>16</sup>.

## Podsumowanie

Wszystkie media masowe w taki czy inny sposób oddziałują na ludzi w każdym wieku, każde przekazują jakąś informację. Jedne media robią to w sposób „gorący”, inne w sposób „zimny”. Media masowe są wspaniałym narzędziem wspomagającym edukację, jednak wykorzystane w niewłaściwy sposób mogą zaszkodzić rozwojowi człowieka i skrzywić jego światopogląd. Zatem rolę wychowawcy, nauczyciela powinno być takie prowadzenie wychowanka, aby ten mógł nauczyć się korzystać z mediów w taki sposób, aby sam mógł sprawdzić rzetelność informacji zawartych w mediach. Wychowanka należy prowadzić i wspierać w dążeniu do zdobywania informacji, otwierać przed nim nowe możliwości indywidualnego rozwoju. Aby mógł to czynić, nie dając się manipulować mass mediom, należy położyć nacisk na dialog nauczyciela z uczniem i wprowadzać go w tajniki manipulacji mediów. Jednym z zadań pedagoga powinno być również wzbudzanie wątpliwości w uczniu. Ma to na celu pobudzenie w nim chęci do poszukiwania prawdy. Jeśli uczeń będzie męczony przez niepewność i nurtujące go pytania, sam będzie dążył do prawdy, którą będzie weryfikował na podstawie samodzielnie zdobytych informacji. W ten sposób przygotowany podopieczny stanie się samodzielną jednostką, która zastanej rzeczywistości, napotkanej informacji nie będzie traktowała jako prawdy oczywistej, ale sama będzie się starała sprawdzić jej wiarygodność. Im większą wiedzę zdobędzie w tym temacie, tym większa szansa, że będzie mógł się ustrzec przed manipulacją, która tak naprawdę czai się wszędzie. Przykro to stwierdzić, ale współczesne czasy dają nam tylko poczucie pozornej wolności i wolnego wyboru.

<sup>15</sup> J. Gajda, *Media w edukacji*, Kraków 2005, s. 113.

<sup>16</sup> *Ibidem*, s. 114.





*Piotr Kletowski*

## Kino jako sztuka artystycznej manipulacji – analiza zjawiska na przykładzie wybranych filmów kinematografii radzieckiej, niemieckiej i amerykańskiej

### Streszczenie

Tekst porusza problem manipulacji w sztuce filmowej. Analizując arcydzieła filmowej propagandy, takie jak *Narodziny narodu* D. W. Griffitha, *Pancernik Potiomkin* Sergiusza Eisensteina, *Triumf woli* Leni Riefenstahl, czy *Rambo II* G. P. Cosmatosa, autor wysuwa tezę, iż manipulacja wpisana jest w istotę artystycznej kreacji, mającej na celu stworzenie autonomicznego dzieła sztuki filmowej.

Jednakże często akt manipulacji zmierza – świadomie zainicjowany przez autorów filmów – do osiągnięcia celów doraźnych, związanych z propagandą (w przypadku analizowanych przez autora filmu – propagandą rasistowską, komunistyczną, nazistowską i kapitalistyczną). Niemniej talent wybitnych reżyserów, takich jak Griffith, Eisenstein czy Riefenstahl pozwolił na stworzenie filmów, które przez swą wyrafinowaną formę, jak i odpowiednio zmodyfikowaną (zmanipulowaną) treść, przekraczają ramy filmowej propagandy i osiągają wymiar uniwersalnych przypowieści, dotykających ogólnie pojętego humanizmu i fundamentalnych wartości moralnych i estetycznych.

Kino jako sztuka jest więc efektem manipulacji (synonimicznej do aktu kreacji), jednakże od intencji (i talentu) reżysera zależy, w jaki sposób owa manipulacja zostanie wyzyskana.

Z pewnością takie terminy, jak „manipulacja”, „perswazja” odbierane są dziś w sposób negatywny, konotując przede wszystkim ograniczające wolną wolę jednostki znaczenia związane z narzucaniem pewnych treści, zwykle nacechowanych ideologicznie. Do takiego rozumienia wszelkich technik perswazyjnych przyczyniły się media, określane terminem „czwarta władza”, w swej istocie powołane do tego, by wpływać – w sposób jak najbardziej skuteczny – na reakcje opinii publicznej na prezentowane materiały informacyjne. W takim świetle media nie są już pośrednikami w przekazywaniu informacji, ale stają się współ-, a nawet kreatorami zmassmedializowanej rzeczywistości, tworząc jej perswazyjne, baudrillardowskie *simulacrum*. Wydaje się jednak, że nie zawsze terminy „manipulacja”, „perswazja”,

„propaganda” mogą być odbierane wyłącznie w kategoriach negatywnych. Z pewnością istnienie sztuki, zwłaszcza sztuki filmowej, jest niemożliwe bez zastosowania technik określanych mianem „manipulacji”, zaś niemalże każdy film, nawet zrealizowany z zamiarem uniknięcia jakiejkolwiek techniki manipulacyjnej i perswazyjnej (jak słynne eksperymentalne filmy Andy’ego Warhola, takie jak *Sen*, z 1963 r., czy *Empire*, z 1964 r., mające być w zamierzeniu czystym filmowym „zapisem”, w którym autor chciał uniknąć jakiejkolwiek manipulacji – czy to na poziomie tworzenia obrazu, czy to na poziomie jego odbioru – stają się również przykładami bezwiednej manipulacji obrazem wywołującym określone konotacje u odbiorcy). A więc można wysunąć tezę, że manipulacja i perswazja są nieodłącznymi elementami tworzenia sztuki filmowej, bez których kino nie może w ogóle istnieć, nie może formułować przekazu i zasadniczo wpływać na odbiorcę. Jeżeli jednak sztuka, a zwłaszcza sztuka filmowa, nie potrafi istnieć bez elementu manipulacji – rozumianej jako sam proces tworzenia przekazu filmowego – to czy kino może w ogóle nosić miano sztuki, a więc – w rozumieniu tego terminu choćby przez Goethego – jako „pola wolności”, w obrębie którego odbiorca może, śledząc wywód autora, zdobyć się na własne sądy i opinie. Być może jest więc tak, że w samym procesie powstawania filmu musi zajść proces manipulacji (na poziomie tworzenia samego tekstu filmowego), natomiast jeżeli w jego efekcie powstaje film nieograniczający się jedynie do ideowej wykładni narzuconej przez reżysera (a więc pozostającej wyłącznie tekstem filmowej propagandy), mamy do czynienia z dziełem sztuki, jeśli natomiast film – powstały w manipulacyjnym procesie – jest wyłącznie tekstem podporządkowanym jedynie narzuconej przez autora filmu intelektualnej wykładni, mamy do czynienia z tekstem czysto perswazyjnym, propagandowym, którego sens jest z góry zawężony. W tym przypadku nie może być mowy o powstaniu autonomicznego dzieła sztuki, a jedynie filmu, w którym manipulacja na poziomie warsztatowym posłużyła do stworzenia filmowej „agitki”, niemającej nic wspólnego z otwierającymi się na dysyminację sensów, niezależnym dziełem sztuki filmowej.

Od początku istnienia dziesiątej muzy twórcy sztuki filmowej mieli świadomość faktu, że tworzenie kina polega na odpowiednim dobieraniu i wykorzystywaniu środków filmowego wyrazu, w taki sposób aby manipulować uczuciami widzów, a poprzez emocje nierzadko wpływać na ich światopogląd. David Wark Griffith – ojciec amerykańskiego kina, również pierwszy twórca kina montażowego, który szeroko zastosował, dziś należące do podstawowych, środki filmowego wyrazu, takie jak montaż równoległy, gradacje planów filmowych czy psychologicznie realistyczne aktorstwo – miał świadomość władzy, ale i ogromnej odpowiedzialności, jaka spoczywa w rękach filmowego reżysera-manipulatora, którego talent przekładał się właśnie na wywołanie określonych emocji i myśli u odbiorcy. Dlatego też takie dzieła Griffitha jak *Narodziny narodu* (1915), *Nietolerancja* (1916) czy *Złamana lilia* (1919) stają się sztandarowymi przykładami filmowych tekstów

perswazyjnych, w których użycie określonych środków filmowego wyrazu manipuluje procesem odbioru tekstu filmowego przez publiczność, jednakże w procesie rekonstrukcji znaczenia, implikowanego przez autora dzieła, pozostawiając niejaką dowolność w odczytaniu prezentowanych na ekranie wydarzeń. Widz oglądający *Narodziny narodu* – ukazujące dzieje amerykańskiego Południa przed, w czasie i po wojnie secesyjnej, w których rolę „złych charakterów” odgrywają wyzwoleni z jarzma niewolnictwa, zezwierzęceni Murzyni – mający rzecz jasną podstawową wiedzę historyczną na temat tego okresu, doskonale zdaje sobie sprawę z uproszczeń, jakich dopuszcza się Griffith, tworząc na ekranie apoteozę amerykańskiego Południa sprzed 1861 r., oraz Ku-Klux-Klanu, w której nie uwzględniono tragicznej sytuacji niewolników wykorzystywanych na plantacjach w charakterze darmowej siły roboczej. Lecz mimo kontrowersji, *Narodziny narodu* wciąż są arcydziełem sztuki filmowej jako takiej, mimo otaczającej ją „czarnej legendy”. Jak trafnie zauważył Michał Oleszczyk: „Narodziny narodu są wielkie potęgą swej integralności jako dzieła sztuki. W przeciwieństwie jednak do wielu innych kontrowersyjnych twórczości, autor filmu nigdy nie zaprzeczał, że wyrażona w jego dziele wizja świata jest mu bliska – i stąd siła oddziaływania tego filmu. Harold Bloom, wybitny szekspiolog pochodzenia żydowskiego, nie wahał się nazwać *Kupca weneckiego* »antysemickim arcydziełem, które wciąż potrafi głęboko zranić« [...] Podobnie powinniśmy myśleć o Narodzinach narodu: właśnie jak o rasistowskim arcydziele, które nie prosi o żadną taryfę ulgową i nie domaga się usprawiedliwień”<sup>1</sup>.

Griffith pokazał, że niemożliwe jest tworzenie tekstu filmowego, do tego mającego mieć określone funkcje perswazyjne, bez uciekania się do manipulacji<sup>2</sup>.

O krok dalej poszli twórcy filmowi związani z europejską Wielką Awangardą Filmową, zwłaszcza reprezentanci radzieckiego kina montażowego, wprost odwołujący się do osiągnięć D.W. Griffitha, ale rozwijający na swój (zwłaszcza ideologiczny sposób) manipulacyjne rozumienie kina wprowadzone przez ojca amerykańskiego kina montażowego. Przenosząc doświadczenia twórcy *Narodzin narodu* na grunt silnie nacechowanego ideologicznie kina radzieckiego (wyrazem tego procesu jest choćby opublikowany w 1944 r. przez Sergieja Eisensteina artykuł *Dickens, Griffith i My*), filmowcy z Kraju Rad doskonale zdawali sobie sprawę z możliwości, jakie niesie ze sobą odpowiednie wykorzystanie techniki filmowej w walce o emocje i umysły przyszłych obywateli zawiązującego się od 1917 r. ZSRR (w większości analfabetów, do których można było dotrzeć jedynie za pomocą audiowizualnej propagandy). Świetnie tę świadomość artystyczno-społeczną kina radzieckiego oddaje Ryszard W. Kluszczyński, pisząc: „Teoria i twórczość konstruktywistyczna [poprzez termin „konstruktywizm” Kluszczyński rozumie formację radzieckich filmowców-

<sup>1</sup> M. Oleszczyk, *David Wark Griffith – narodziny autora*, [w:] *Mistrzowie kina amerykańskie-go. Klasycy*, red. Ł. Plesnar, R. Syska, Kraków 2006, s. 26.

<sup>2</sup> Szczegółową analizę twórczości Griffitha podaje M. Oleszczyk, *ibidem*, s. 10–36.

-formalistów: Lwa Kuleszowa, Eisensteina, Dzigi Wiertowa, Wsiewołoda Pudowkina, Aleksandra Dowżenki i innych filmowców tworzących w latach 1917–1955 – przyp. P.K.] tkwiły, w myśl swoich własnych założeń, w kręgu opozycji między przeświadczeniem o pełnej autonomii dzieła sztuki i procesu artystycznego a uznaniem współzależności sfer sztuki i rzeczywistości społecznej. Istnienie tej opozycji i konieczność jej przekraczania uwidoczniły się szczególnie wyraźnie w rzeczywistości przedrewolucyjnej Rosji i [...] dylemat ten określił dynamikę wszystkich poszukiwań konstruktywistów”<sup>3</sup>.

To właśnie montaż – nie tylko jako podstawowy środek tworzenia spektrum czasoprzestrzennego w filmie (powstałego z połączenia dwóch wcześniej naświetlonych kawałków filmowej taśmy), ale również jako sposób tworzenia wszelkiego przekazu artystycznego, stawał się twórczą *idée fixe* radzieckich filmowców tworzących swoje projekty w latach 20. Jak pisał Lew Kuleszow, pionier i prekursor filmowego formalizmu: „Po to, aby stworzyć film, reżyser powinien skomponować sfilmowane kawałki, nieuporządkowane i niepowiązane w jedną całość i zestawić oddzielne momenty w najkorzystniejszej, najbardziej harmonijnej, rytmicznej kolejności, tak jak dziecko zestawia z oddzielnych klocków z literami całe słowo lub zdanie”<sup>4</sup>.

Z pewnością najwybitniejszym twórcą radzieckiego kina montażowego był Sergej Michajłowicz Eisenstein, który wychodząc od perswazyjnych technik montażowych zastosowanych przez Griffitha, wypracował cały wachlarz autonomicznych technik montażu filmowego, w sposób totalny manipulujących emocjami i intelektem odbiorców. Wychodząc od stosowanego przez amerykańskiego twórcę montażu równoległego, dynamizując go i jeszcze bardziej komplikując stopień jego narracyjnej złożoności (jak w słynnej sekwencji masakry manifestantów na schodach odeskich w *Pancerniku Potiomkinie* z 1925 r.), doszedł do realizacji montażu intelektualnego, a więc montażu angażującego odbiorcę nie tylko na poziomie identyfikacji emocjonalnej (co jest osiągalne przy zastosowaniu montażu równoległego, narracyjnego, który nakazuje odbiorcy śledzenie wydarzeń ukazanych na ekranie), ale również na poziomie intelektualnej interakcji, polegającej na rekonstrukcji znaczenia, którego składowe zostają pokazane na ekranie, ale którego skończone znaczenie musi stworzyć w swym umyśle widz. Przykładem montażu intelektualnego jest sekwencja „kamiennych lwów” kończąca sekwencję „schodów odeskich”, kiedy po wystrzale armatnim z pokładu zbuntowanego okrętu Eisenstein ukazuje ujęcia trzech kamiennych lwów: śpiącego, budzącego się i ryczącego, stojących przy gmachu budynku dowództwa wojsk carskich ostrzeliwanego przez rewolucjonistów. Te

<sup>3</sup> R.W. Kluszczyński, *Poetyka sformułowana radzieckiego filmu konstruktywistycznego*, [w:] *Studia z poetyki historycznej filmu*, red. A. Helman i K.T. Lubelski, Katowice 1988, s. 85.

<sup>4</sup> A. Helman, *Radziecka szkoła montażu*, [w:] *Historia myśli filmowej. Podręcznik*, Gdańsk 2008, s. 56.

trzy lwy symbolizują naród rosyjski: uśpiony, budzący się do rewolucyjnego zrywu i ogłaszającego swój buntowniczy akces. Tworzenie filmu dla Eisensteina było więc siłą rzeczy procesem *sensu stricto* manipulacyjnym, który w sposób bezpośredni bądź pośredni miał wpływać na odbiór zrealizowanego dzieła, pociągając za sobą określone (czytaj zgodne z wytycznymi partii komunistycznej) decyzje. Filmy Eisensteina, zwłaszcza *Pancernik Potiomkin*, przekraczają jednak ciasne ramy dzieła propagandowego, dzięki artystycznemu talentowi reżysera wynosząc się na poziom uniwersalnej przypowieści o dążeniu do wolności i braterstwa, niekoniecznie lub nie tylko związanym z propagowaną przez radzieckich formalistów ideologią komunistyczną. Skonstruowana z matematyczną precyzją opowieść o buncie marynarzy służących na pokładzie pancernika „Kniaź Potiomkin Tawriczeskij”, w 1905 r., którzy wznieśli rebelię z powodu nieludzkiego traktowania przez kadrę oficerską i fatalnej aprowizacji („z powodu zupy” – jak głosi jeden z napisów w filmie) oraz towarzyszącym buntowi zamieszkom w porcie w Odessie, krwawo stłumionym przez Kozaków, jest arcydziełem filmowej manipulacji, w której następuje całkowita identyfikacja widza z bohaterami dramatu: wywołującym bunt marynarzem Wakulińczukiem (zamordowanym przez wiernych carowi żołnierzy) i ludźmi z Odessy, manifestującymi swoje poparcie dla rewolucjonistów.

Już w sposobie ukazywania pozytywnych i negatywnych bohaterów dramatu Eisenstein dokonuje manipulacji. Wakulińczuk i buntujący się marynarze to zwykli, spoceni, umorusani, głodni ludzie, mieszkańcy Odessy to przeważnie kobiety i dzieci. Przedstawiciele reżimu są bezosobowi, to mordercza, umundurowana masa miażdżąca wszystko i wszystkich (Eisenstein nie pokazuje w ogóle twarzy strzelających do tłumu Kozaków, tylko raz ukazuje na zbliżeniu wykrzywione przez grymas nienawiści oblicze oficera, cięciem szabli zabijającego manifestantkę). Jednak to przede wszystkim na poziomie montażu, eksponującego detale (twarze zdeperowanych marynarzy, ich zaciśnięte pięści, później czerwony kaganek wciśnięty do rąk zamordowanego Wakulińczuka, wreszcie zakrwawione oczy trafionej pociskiem manifestantki i staczający się po schodach wózek z dzieckiem, który wypuszcza z rąk zamordowana przez Kozaków matka), wyznaczającego tempo filmu (od powolnego, podkreślającego marazm, monotonię i beznadziejność początkowych scen filmu, do dynamicznego wyznaczającego metrum gwałtownych wydarzeń oscylujących wokół rewolucyjnego zrywu) i nadającego filmowi ideowe znaczenie (dyskretnie zaznaczone akcenty związane z symboliką komunistyczną – czerwony płomyk żałobnej świeczki Wakulińczuka, czerwony sztandar na maszcie zbuntowanej jednostki, „sekwencja lwów”). Nie sposób nie współczuć i nie solidaryzować się z bohaterami filmu Eisensteina, świadomie bądź nie, dzieląc ich światopogląd. Dlatego też po obejrzeniu *Pancernika Potiomkina* Joseph Goebbels stwierdził, że uważne prześledzenie filmu Eisensteina może z każdego widza zrobić bolszewika (i nawoływał filmowców reżimowych do realizacji faszystowskiej wersji *Pancernika*,

co w efekcie zrodziło powstanie *Triumfu woli*, 1935, Leni Riefenstahl, wcześniej zaś filmu *Hitlerjunge Quex*, 1933, Hansa Steinhoffa).

Manipulacja na poziomie obrazu w filmie Eisensteina pozwoliła na stworzenie archetypicznego dla sztuki filmowej dzieła filmowej propagandy. Ale walory artystyczne filmu, jak również jego – mimo imputowanej w warstwie symbolicznej ideologii komunistycznej – myślowa otwartość (*Pancernik Potiomkin* staje się przypowieścią uniwersalną, głoszącą pochwałę ogólnoludzkiej solidarności i wolności oraz walki z jakimikolwiek siłami dążącymi do jej ograniczenia) wynoszą dzieło radzieckiego filmowca na piedestał filmowego arcydzieła. Jak pisze Wiktor Szklowski: „Reżyser pokazał, jak powstaje prawda, pokazał, że kamienie krzyczą i dał w ten sposób widzowi satysfakcję. Strzelanina wywołała *katharsis* – oczyszczenie, podsumowanie, zespolenie się prawdy, wydarzenia, wyprowadzenie moralnego salda z tego, co zobaczył i przeżył”<sup>5</sup>.

Wielkie powodzenie filmu Eisensteina spowodowało, że doceniono na świecie siłę manipulacyjną sztuki filmowej do późnych lat 20., jedynie w wąskich kręgach intelektualistów związanych z awangardą, postrzeganej jako medium wpływające w sposób świadomy na emocje i światopogląd widza. Jeżeli uznamy *Pancernika Potiomkina*, przy jego walorach uniwersalnych, za lokomotywę filmowej, komunistycznej, radzieckiej propagandy, stał się on wzorcem dla innych, związanych z innymi reżimami lat 20., filmowców, dla których sztuka filmowa była przede wszystkim orężem w walce o serca i umysły wyborców. Stąd tak wielka atencja dla filmu Eisensteina w Republice Waimarskiej, przedzierzgamą się z wolna w III Rzeszę, skądinąd do 1941 r. utrzymującej bliskie polityczno-militarne koneksje z ZSRR.

O ile film *Hitlerjungen Quex* – opowieść o małym naziscie zabitym przez komunistów można uznać za swego rodzaju wprawkę do stworzenia faszystowskiego odpowiednika *Pancernika Potiomkina*, to z pewnością film *Triumf woli* spełnia wszelkie warunki, by namaścić go na manipulacyjne i propagandowe dzieło sztuki filmowej, które – co paradoksalnie – podobnie jak dzieło Eisensteina wyrasta poza polityczną doraźność, stając się swego rodzaju filmową pochwałą estetyki wyrosłej z pobudek ideologicznych.

*Triumf woli* jest zapisem 6 zjazdu NSDAP w Norymberdze, podczas którego Adolf Hitler zmanifestował swoją władzę absolutną nad społeczeństwem niemieckim, obnosząc przyznaną mu w 1933 r. przez Reichstag pełnię władzy. Film Riefenstahl – dotychczas znanej aktorki, apolitycznej, choć wyrażającej się z sympatią o NSDAP i Hitlerze – jest, podobnie jak *Pancernik Potiomkin*, formalnym, montażowym majstersztykiem, z tą jednak różnicą, że, w odróżnieniu od filmu Eisensteina, operuje nie na materiale całkowicie wykreowanym na potrzeby filmu, lecz na materiale dokumentalnym, zdejmovanym przez ekipę Riefenstahl za pomocą kilkunastu kamer w czasie trwania norymberskich uroczystości. Niemniej już

<sup>5</sup> W. Szklowski, *Eisenstein*, tłum. S. Pollak, Warszawa 1980, s. 137.

w czasie przygotowań do partistagu uwzględniono wiele udogodnień dla filmowców mających uwiecznić na filmowej taśmie triumf Adolfa Hitlera i jego partii (np. zamontowano windy do obsługi kamer zdejmujących zebrane na stadionie tłumy). Można zatem powiedzieć, że film Riefenstahl jest rodzajem wypadkowej dokumentu i filmu kreacyjnego, w którym reżyserka nie tylko rekreuje zaistniałe wydarzenie, ale i ma udział w jego kreacji i przebiegu. Podobnie jak w filmie Eisensteina *Triumf woli* cechuje przemyślany, z góry zaplanowany i wdrożony, po części już w trakcie kręcenia materiału po części w sali montażowej, porządek. W przeciwieństwie do filmu Eisensteina, gdzie bohater był zbiorowy (a jego reprezentantami były jednostki, jak Wakulińczuk), w filmie Riefenstahl głównym bohaterem jest jednostka: Führer, który pokazywany jest przez reżyserkę jako zstępujący z nieba bóg, niosący narodowi niemieckiemu zbawienie. Takiej tezie służy struktura filmu, który rozpoczyna ujęcie lecącego nad Norymbergą samolotu z Hitlerem na pokładzie i w centralnej scenie otwierającej film, przecinającego wieżycę gotyckiej katedry. Fuhrer, „germański bóg”, schodzi z niebios do śmiertelników, by wieść ich do zwycięstwa. „Śmiertelnicy” to masa. Żywa, rozradowana, zamysłona masa, tworzona przez młode i stare, ale zawsze idealnie dobrane i sfotografowane twarze (filmowane zwykle w planie totalnym, średnim bądź w zbliżeniu – w przeciwieństwie do Hitlera, prawie zawsze zdejmowanego z profilu, w planie amerykańskim bądź półzbliżeniu, podkreślającym jego monumentalność i wizualną doskonałość).

*Triumf woli* dzieli się na trzy części. W części pierwszej Hitler przyjmuje honory zwykłych obywateli, tłumnie przybywających na zjazd, w części drugiej, rozpoczętej zapierającą dech w piersiach sceną oddawania czci pamięci Hindenburga, Führer przyjmuje honory armii i SS, część trzecia – finałowa, to frenetyczne przemówienie Hitlera, objawiającego swój „boski” plan, w którym najważniejszym elementem jest wiara w partię i w samego Hitlera, będące gwarancją solidarności i siły niemieckiego narodu (kiedy bohater filmu mówi o wierze, Riefenstahl wmontowuje zbliżenie, siedzącego na sali obrad Ludwiga Müllera – biskupa Kościoła Ewangelickiego Niemiec). „Boskość” Hitlera podkreślona zostaje jego półzbliżeniem, w którym postać Führera zostaje oświetlona światłem kontrowym od tyłu, w taki sposób, że wokół jego głowy pojawia się aureola. Cały film kończy widok maszerujących w zwartych kolumnach członków NSDAP śpiewających pieśń *Pieśń Horsta Wessela*:

Wzniesicie sztandar...

Kolumny są wyrównane...

SA maszeruje równym krokiem...

Towarzysze zabici przez Czerwony Front i Reakcjonistów...

Maszerujcie z nami w kolumnach...

Towarzysze zabici przez Czerwony Front i Reakcjonistów...

Maszerujcie z nami w kolumnach...<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Ze ścieżki dźwiękowej filmu.

*Triumf woli* jest więc czymś na kształt filmowej „mszy” na cześć żywego bóstwa, jakim dla autorki filmu (i dodajmy dla większości społeczeństwa niemieckiego czasu powstawania filmu był Adolf Hitler). Rzecz jasna nie mówi się w filmie nic o wdrażanej już z wolna polityce antyżydowskiej, brutalnej walce z opozycją i gwałtownej militaryzacji kraju prowadzącej w efekcie do światowej wojny. Riefenstahl skupia się na pozytywnych przyniesionych przez rządy Hitlera, tworząc jego filmową apoteozę. Tym, co czyni z *Triumfu woli* arcydzieło kina (nie tylko propagandowego), jest wydobycie przez reżyserkę estetycznego waloru z prezentowanych na ekranie wydarzeń i postaci, które umiejętnie filmowane przez operatorów (w liczbie 12!) otrzymały wyrafinowany montażowy kształt (stworzony przez samą Riefenstahl, którą montażu uczył Walter Ruthmann – wybitny operator i montażysta, twórca arcydzieła dokumentu kreacyjnego, filmu *Berlin – symfonia wielkiego miasta*, 1927). W efekcie powstał film, który przytłacza swoją wizualną siłą, wręcz hipnotyzuje grą kształtów, choreografią tłumów, tempem wyznaczanym przez rytmiczną, marszową muzykę. W efekcie widz poddany jest totalnej, audiowizualnej manipulacji, która powoduje, że nawet dziś (ze świadomością popełnianych przez nazistów zbrodni), ulega sile obrazów, zastanawiając się nad emanującymi z nich pozytywnymi wartościami. Jak pisze Sigfried Kracauer, podkreślając jednocześnie wagę wzorowania się reżyserki *Triumfu woli* na wcześniejszych dokonaniach kina niemieckiego (zwłaszcza na operującym geometrią tłumów i wizualną idealizacją bohatera jednostkowego kinie Fritza Langa): „Triumf woli na przykład wiele czerpał z wcześniejszych doświadczeń. Dzięki tym tradycjom hitlerowcy dobrze wiedzieli, jak wykorzystać trzy podstawowe środki wyrazu filmowego – komentarz, obraz i dźwięk. Okazując wyraźną preferencję dla montażu – w pełni wykorzystywali każdy z trzech środków tak, że ostateczny efekt często polegał na sumie odmiennych znaczeń zawartych w każdym z nich. Tę polifoniczną metodę nieczęsto możemy znaleźć w demokratycznych filmach wojennych. Sami hitlerowcy nie zadawali sobie zbyt wiele trudu, kiedy chcieli podać czystą informację. Ale kiedy chodziło o totalną propagandę, stosowali bogatą instrumentację, aby móc oddziaływać na masy”<sup>7</sup>.

Siła zmanipulowanego obrazu wyzyskująca fotogeniczne piękno estetyki faszystowskiej, wyrażającej się w uwiecznionym na filmowej taśmie blichtrze czarnych mundurów SS i obrazach nieprzeliczonej, ale uporządkowanej masy ludzi oddającej hołd swemu wodzowi – ukazanemu na obraz i podobieństwo wagnerowskiego bóstwa – nie tylko zniewoliła umysły niemieckiej publiczności, ale została doceniona przez publiczność międzynarodową, czego dowodem jest Złoty Medal na Wystawie Światowej w Paryżu, w 1937 r. oraz liczne, po dziś dzień nawiązania

<sup>7</sup> S. Kracauer, *Hitlerowski film wojenny w służbie propagandy*, [w:] *Od Caligariego do Hitlera. Z psychologii filmu niemieckiego*, tłum. E. Skrzywanowa, W. Wertenstein, Warszawa 1958, s. 239.



do „wyklętego” arcydzieła niemieckiego kina, choćby eksploatujący estetykę faszystowską *Nocny portier* (1973) Liliany Cavani czy też *Gwiezdne wojny* (1977) George’a Lucasa, w których znajduje się wiele nawiązań ikonograficznych do filmu Riefenstahl. *Gwiezdne wojny* Lucasa są niejako symptomatyczne dla kina amerykańskiego, które od początku swego istnienia wypracowywało i wdrażało bardziej, lub mniej subtelne metody manipulacji, opartej na okresowym zastosowaniu środków filmowego wyrazu w celu wprowadzania widza w określony stan emocjonalny, by przekonać go do lansowanych przez siebie intelektualnych tez.

Z pewnością okresem, w którym amerykańskie kino było najsilniej nacechowane ideologicznie, stał się okres tzw. reaganomatografii – przypadający na lata 80., a więc na czas prezydentury Ronalda Reagana, priorytetem polityki którego było odbudowanie prestiżu międzynarodowego USA i wygrana w zimnowojennej konfrontacji z ZSRR. W politycznym dziele Reagana miała być mu pomocna hollywoodzka machina propagandowa, a zwłaszcza twórcy kina akcji, którzy lansowali wizję Ameryki i Amerykanów jako niezłomnych bojowników w walce o wolność i demokrację. Symbolem reaganomatografii stał się przede wszystkim cykl filmów o perypetiach niezniszczalnego komandosa – Johna Rambo. Bohatera, weterana wojny wietnamskiej, skutecznijącego niekończącą się krucjatę przeciwko wewnętrznym i zewnętrznym wrogom Ameryki, powołał do życia amerykański pisarz literatury sensacyjnej David Morrell, wydając, na początku lat 80. krótką powieść pt. *Pierwsza krew*. Książką zainteresował się sam Sylwester Stallone – urodzony w 1946 r. w Nowym Jorku aktor i reżyser, będący „na topie” po oscarowym występie w *Rockym* (1976) Johna G. Avildsena. Na podstawie literackiej opowieści gwiazdor zapragnął stworzyć brutalny, filmowy komiks, ilustrujący propagandowe priorytety prezydentury Ronalda Reagana, który za punkt honoru swej administracji postawił oddanie sprawiedliwości amerykańskim żołnierzom walczącym w wietnamskiej „brudnej wojnie”. Rambo jest ucieleśnieniem gniewnych nastrojów tej części społeczeństwa Stanów Zjednoczonych, która klęskę akcji zbrojnej w Wietnamie przypisywała działalności pozostających w USA tchórzliwych liberałów i sprzedajnych przedstawicieli władzy państwowej. W części pierwszej cyklu – filmie *Pierwsza krew* (1982) Teda Kotcheffa – Rambo walczy z policją z małego przygranicznego miasteczka, która traktuje go jako recydywistę. Jednak to część druga – *Rambo II* (1984) George’a Pana Cosmatosa – w którym John Rambo wraca do Wietnamu, by uwalniać amerykańskich jeńców wojennych, mimo upływu lat od zakończenia konfliktu wciąż przetrzymywanych w wietnamskich obozach koncentracyjnych – stał się „propagandową lokomotywą”, na miarę radzieckiego *Pancernika Potiomkina* i niemieckiego *Triumfu woli*. Co więcej, film Cosmatosa jest swego rodzaju fuzją metod filmowej manipulacji zastosowanych zarówno w filmie Eisensteina, jak i dziele Riefenstahl, będąc – o ironio – ideologiczną antytezą obydwu.

Na początku filmu odnajdujemy bohatera w więziennych kamieniołomach. Skazańca odwiedza pułkownik Trautman (Richard Crenna), by powierzyć mu niebezpieczną misję: musi zrobić zdjęcia wietnamskich obozów jenieckich, gdzie po dziś dzień siedzą amerykańscy żołnierze – weterani wojny w Wietnamie. Na pytanie Rambo: czy tym razem wygramy?, Trautman odpowiada, tym razem wszystko zależy od ciebie. Rambo leci do Kambodży, by z tamtejszej bazy, kontrolowanej przez amerykańskie wojsko, dostać się nad tereny zajmowane przez Vietkong. Podczas wykonywania zadania komandos nie tylko robi zdjęcia obozów jenieckich, ale i uwalnia jednego z amerykańskich więźniów. Niestety, dzielny bohater pada ofiarą zdrady dowódcy kambodżańskiej bazy – Murdocka (Charles Napier). Helikopter wysłany, by przejąć Rambo, zawraca, nie zabierając żołnierzy na pokład. Rambo wpada w ręce radzieckich „doradców wojskowych”, dowodzonych przez psychopatycznego pułkownika Podowskiego (Steven Berkoff). Rosjanin poddaje komandosa okrutnym torturom. Z pomocą wietnamskiej łączniczki (Julia Nickson-Soul) Rambo udaje się zbiec oprawcom. Niestety, pomagająca komandosowi dziewczyna zostaje zastrzelona. W serii spektakularnych starć, o władnięty żądzą zemsty Rambo likwiduje przeważające siły wroga, ratując tym samym amerykańskich jeńców od pewnej śmierci. W finale filmu bohater powraca do bazy w Kambodży, by rozprawić się z Murdockiem i jego poplecznikami.

Cosmatos, opierając się na scenariuszu autorstwa m.in. Jamesa Camerona, stworzył elektryzujące widowisko akcji, w którym ładunek konserwatywnej propagandy w duchu polityki Reagana jest tak wielki, jak liczba zabitych przez Rambo wietnamskich i radzieckich żołnierzy. Dynamiczny montaż, świetne zdjęcia i pompacyjna muzyka – weterana Jerry’ego Goldsmitha – każą szybko zapomnieć o przerysowanych, komiksowych postaciach i wszystkich niedorzecznościach prezentowanej fabuły. *Rambo II* jest arcydziełem filmowej propagandy, reprezentując konserwatywną ideologię, kreśli on tak przekonującą wizję konfrontacji Ameryki z siłami komunistycznego zła – sprowadzoną do wymiaru zmagania skrzywdzonej jednostki z przeważającymi siłami wroga – że nie sposób nie kibicować głównemu bohaterowi w walce z przeciwnikiem, w efekcie opowiadając się za ideałami, którym hołduje. Co najbardziej zaskakujące, by uwiarygodnić filmowy przekaz, Cosmatos ucieka się do technik manipulacyjnych wypracowanych zarówno na gruncie radzieckiego kina konstruktywistycznego, jak i nazistowskiej propagandy filmowej. Poprzez użycie dynamicznego montażu, stanowiącego twórcze rozwinięcie montażu metrycznego z *Pancernika Potiomkina*, Cosmatos osiąga efekt maksymalnie przykuwającego uwagę widza widowiska, w którym bohaterowie pozytywni, będący nosicielami humanistycznych wartości (jak marynarze i ludność Odessy z *Pancernika Potiomkina*), zostają skonfrontowani z obcym (w tym przypadku nawet odmiennym rasowo) wrogiem (to znów wojskowi, „umundurowani”, bezwzględni kaci, jak w filmie Eisensteina). Można nawet przypuszczać, że twórcy *Rambo II*

nawiązują w swym filmie wprost do dzieła Eisensteina – w jednej z najbardziej dramatycznych scen filmu Rambo jest torturowany za pomocą noża, który radziecki kat chce mu wbić w oko (właśnie w oko zostaje trafiona protestująca kobieta w najbardziej szokującej scenie *Pancernika*). W finale filmu, poprzez zastosowanie identycznych, jak u Eisensteina środków filmowego wyrazu (dramatyczne zbliżenia głównego bohatera eksponującego swoją fizyczność, patetyczne zakończenie z powiewającą na maszcie amerykańską flagą), Cosmatos osiąga zamierzony efekt stworzenia propagandowego arcydzieła bezwzględnie przekonującego odbiorcę do idei, jakie wyznaje główny bohater filmu.

Ale nie tylko chwytty rodem z Eisensteina dubluje w swym filmie reżyser *Rambo II*. Rambo – podobnie jak Hitler w *Triumfie woli* – jest pokazywany nie tylko jako super-wojownik, ale również jako bóg. Nie tyle jako bóg-władca, ale jako bóg-męczennik, „Chrystus z karabinem na ramieniu”, który jednak również niesie zbawienie (tym razem amerykańskim jeńcom przetrzymywanym przez Wietnamczyków i Rosjan). Jeszcze będąc schwytanym w czasie wojny wietnamskiej Rambo był poddawany torturom (przywiązany za ręce do poprzecznej belki został poraniony nożem na piersiach), co pokazywał w scenach retrospektywnych pierwszy film. „Stygmatyzowany” Rambo ponownie zostaje schwyty, w czasie swej nowej misji, i również poddany nieludzkim torturom (ponownie „ukrzyżowany”, jest męczony przy pomocy prądu). Niejako „zmartwychwstaje” (uwalnia się z więzów w czasie burzy, która uszkadza instalację elektryczną), by przynieść wolność czekającym w zamknięciu żołnierzom. To „ureligijnienie” postaci, żywcem przejęte z *Triumfu woli*, nadaje tak bohaterowi filmu, jak i całemu dziełu Cosmatosa wymiaru mitycznej przypowieści o walce dobra i zła, rzecz znamienna, wynoszącemu *Rambo II* – podobnie jak *Pancernika Potiomkina* i *Trumf woli* – na piedestał uniwersalnej przypowieści wyrastającej ponad ideologiczną i polityczną doraźność. Choć amerykańscy krytycy odebrali fabułę dzieła Cosmatosa jako rodzaj strywializowanej alegorii wojny w Wietnamie (gdzie wykonujący niebezpieczną misję Rambo jest reprezentantem „naszych chłopców”, zaś Murdock staje się jednym ze „zdradzieckich polityków” oddających Wietnam w ręce wroga), w świadomości wielu ludzi żyjących zwłaszcza w krajach socjalistycznych, John Rambo stał się filmowym symbolem walki z radzieckim imperium zła i zajął poczesne miejsce w pantheonie niezwykłych bohaterów filmowej pop-kultury, wracając na ekran jeszcze dwukrotnie (w 1988, w filmie Petera McDonalda walczył z Armią Czerwoną w Afganistanie, a w zrealizowanym w 2008 r., przez samego Stallone’a filmie *John Rambo* rozprawiał się z birmańską juntą).

Manipulacja wydaje się synonimem artystycznej, filmowej kreacji. Tworzy artystyczny przekaz i nadaje mu doraźne, ideowe znaczenie. Jednakże nie sama manipulacja świadczy o artystycznej wartości filmu, ale to, co poprzez ową manipulację (prócz prozaicznego, nadanego mu przez twórcę znaczenia) osiąga filmowy tekst.

Czy poprzestaje na owej „doraźności” – pozostając arcydziełem propagandy filmowej – czy przekracza ów próg, wspinając się na szczyt przekazu uniwersalnych, humanistycznych i estetycznych treści. Filmy Griffitha, Eisensteina, Riefenstahl i Cosmatosa, mimo – a może – przede wszystkim przez swą kontrowersyjność obnażają manipulacyjny mechanizm tworzenia kina, jednocześnie pokazując, że właśnie poprzez manipulację możliwe jest stworzenie filmowego dzieła sztuki.

*Magdalena Oleszkowicz, Mateusz Peszka, Maciej Smrek*

## Manipulacja oczami początkujących dziennikarzy

### Streszczenie

W materiałach filmowych na płycie DVD dołączonej do publikacji pokazany został sposób, w jaki można dokonać manipulacji w najbardziej popularnych formach dziennikarskich, na co dzień używanych w serwisach informacyjnych. Są to przykłady manipulacji zarówno obrazem, jak i dźwiękiem.

Tematy poruszone w materiałach filmowych to zarówno mocno dzieląca społeczeństwo aborcja, jak również na pozór niewinne problemy z parkowaniem przy budynku uczelni. Pokazane zostały mechanizmy, dzięki którym możliwe jest dokonanie kompletnej zmiany tematu, z wykorzystaniem jedynie archiwalnych ujęć, pierwotnie wykorzystanych w materiale poruszającym zupełnie inne zagadnienie.

Zaprezentowany został również program studyjny, w którym młodzi ludzie wypowiadali własne zdanie na temat manipulacji w mediach.

Na potrzeby publikacji redakcja „Informacji” Krakowskiej Telewizji Internetowej wyprodukowała materiały filmowe, które pokazują, w jaki sposób i z wykorzystaniem jakich technik można w krótkim czasie zmanipulować materiał filmowy o charakterze informacyjnym.

Materiały filmowe w formie takiej, jaką na co dzień można oglądać w serwisach informacyjnych profesjonalnych mediów, zostały zmanipulowane w sposób kompleksowy. Manipulowaliśmy treścią, obrazem i dźwiękiem. Obok materiałów informacyjnych w postaci całego newsa zaprezentowaliśmy również sondę – potocznie nazywaną „głosem ludu”, często wykorzystywaną przez dziennikarzy.

Sondy zostały przeprowadzone w tym samym czasie, na krakowskim rynku. Dwie osoby, niezależnie od siebie pytały przypadkowo spotkanych ludzi o ich stosunek do aborcji. Celem, jaki założyli sobie reporterzy, było uzyskanie zupełnie różnych odpowiedzi. Mężczyzna miał stworzyć materiał, w którym krakowianie będą zdecydowanymi przeciwnikami aborcji, natomiast kobieta odwrotnie, miała zebrać głosy zwolenników aborcji.

Sonda, w której finalnie uzyskaliśmy zupełnie różne wyniki, została zmanipulowana na wiele sposobów jednocześnie. Największy wpływ na treść uzyskanych odpowiedzi miał sposób zadawania pytań i dobór rozmówców. Braliśmy pod uwagę ich wygląd zewnętrzny i sytuację społeczną. Płeć osoby zadającej pytanie w odniesieniu do tematu sondy również miała znaczenie.

Te sposoby manipulowania sondą zostały wykorzystane w trakcie nagrywania materiału filmowego, kolejne to już faza postprodukcji. Współczesne możliwości montażu obrazu i dźwięku są niezwykle duże, przy realizacji sondy skorzystaliśmy tylko z kilku najprostszych. W obu przypadkach pytanie, które na początku zadaje reporter, w rzeczywistości zostało dodane w trakcie montażu. Treść samych odpowiedzi została zmanipulowana na dwa sposoby: poprzez wyrwanie z kontekstu i umieszczenie w materiale „odpowiedniego” zdania oraz poprzez wycięcie słowa „nie”, dzięki czemu odwrócona została intencja osoby wypowiadającej zdanie na określony temat.

Dzięki technice zbierania opinii takiej jak sonda możemy w skrócie zobaczyć, jak proste jest manipulowanie materiałem filmowym. Na potrzeby publikacji wymyślony został również temat interwencji reporterskiej w sprawie problemów z parkingiem przy kampusie uczelni. Powstały dwa materiały, które diametralnie się różniły, jeden bagatelizował problem i starał się obrócić go w żart, drugi miał natomiast charakter interwencji reporterskiej, próbującej rozwiązać istniejący problem. W przypadku tych materiałów głównym sposobem manipulowania był tekst przeczytany przez lektora oraz pointa reportera na zakończenie materiału. Wypowiedzi osób zainteresowanych problemem miały potwierdzać opinie reportera. W obu materiałach wykorzystaliśmy te same rozmowy, jedynie w trakcie montażu wybraliśmy odpowiednie ich fragmenty. Dopiero po obejrzeniu ostatniego filmu, który pokazuje całe wypowiedzi (z zaznaczonymi częściami wykorzystywanymi w celu potwierdzenia dwóch zupełnie różnych teorii), widać, jak wielkie znaczenie ma obiektywizm autora materiału informacyjnego.

Kolejnym materiałem informacyjnym, który został poddany manipulacji, jest news „Koszty utrzymania studenta”. Zadaniem było tak zmanipulować treść materiału filmowego, aby widz po jego obejrzeniu nie miał wątpliwości co do jego autentyczności.

W nowo powstałym materiale filmowym zmieniono przede wszystkim treść offów (komentarzy odautorskich). Miał on dotyczyć kosztów utrzymania studentów w Krakowie, ale tym razem w obliczu kryzysu gospodarczego, rosnących cen. W tym celu wykorzystano tylko te wypowiedzi rozmówców, które pasowały do wcześniej postawionej tezy.

Tzw. „setki” (wypowiedź rozmówcy: zsynchronizowany dźwięk z obrazem) zostały tak pocięte, by wykorzystać pojedyncze, wyrwane z kontekstu słowa rozmówcy. Ponadto w materiale zostały wykorzystane dokładnie te same ujęcia co w oryginalnej wersji.

Wszystkie sposoby manipulowania, które pokazaliśmy w naszych materiałach filmowych, bardzo łatwo dostrzec, gdy możemy obejrzeć obie ich „wersje”, i kiedy spodziewamy się tego, że będą one w jakimś stopniu zafałszowane. Dużo trudniej jest mieć taką pewność, gdy możemy zobaczyć materiał w jednej wersji. Manipulacja im bardziej subtelna, tym bardziej skuteczna. My pokazaliśmy w sposób bardzo dosadny i obrazowy, jakie są niektóre sposoby manipulowania.

Poznając określone techniki i metody manipulacji, łatwiej można się będzie odnaleźć w medialnej rzeczywistości i z widza biernego stać się odbiorcą świadomym.

„Strefa Wrzenia” jest programem studyjnym, w którym komentujemy otaczającą nas rzeczywistość. Rozprawiamy się z absurdami, których codziennie jesteśmy świadkami, nie odpuszczamy politykom, śledzimy, co słychać w prasie, radiu, telewizji i w Internecie. W studiu „U Frycza” spotykają się młodzi komentatorzy z różnych środowisk Krakowa. Pomysł na powstanie „Strefy” o manipulacji w mediach zrodził się w związku z konferencją „Społeczno-wychowawcze konteksty manipulacji”, która odbyła się w Krakowskiej Szkole Wyższej (obecnie: Krakowskiej Akademii) im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego w dniach 19–20 stycznia 2009 r.

Okazało się, że rozmowa o manipulacji w mediach jest o tyle trudna, że jest to zjawisko niełatwo dostrzegalne. Próbując rozmawiać o manipulacji w czasie sondy ulicznej, okazało się, że mało kto chce się na ten temat wypowiedzieć. Ludzie uciekali, słysząc słowo „manipulacja”.

Po pomoc udaliśmy się do profesjonalnych dziennikarzy pracujących w radiu RMF FM. Ich opinie były punktem wyjścia do dyskusji, w której studenci próbowali rozgryźć, czym tak naprawdę jest manipulacja. Czy im się to udało? Proszę ocenić samemu, oglądając program nagrany na płytę DVD załączoną do książki.

Materiały zostały wyprodukowane w Studiu Telewizyjnym „U Frycza”, w Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, działającym pod merytoryczną opieką redaktorów Anny Cieślak oraz Jacka Przybylskiego.

Twórcy materiałów telewizyjnych zrealizowanych na potrzeby publikacji (umieszczonych na płycie DVD):

1. „Strefa wrzenia” – red. Maciej Smrek, prowadzący Hubert Maj  
Autorka felietonu: Natalia Porucka  
Kamery: Maciej Augustyn, Rafał Drożdżuk, Marek Woźniak  
Dźwięk: Marcin Jaśkowiec  
Montaż: Wojciech Andrzejewski
2. „Codziennik” – „Koszty utrzymania studenta” wersja oryginalna + wersja zmanipulowana  
Autorka: Magdalena Oleszkowicz  
Zdjęcia: Rafał Drożdżuk, Marek Woźniak  
Montaż: Wojciech Andrzejewski

3. Sonda – zwolennicy i przeciwnicy aborcji.  
Autorzy: Magdalena Oleszkowicz, Mateusz Peszka  
Zdjęcia: Maciej Augustyn  
Montaż: Szymon Silczak
4. Parking KSW  
Autor: Mateusz Peszka  
Zdjęcia: Maciej Augustyn  
Montaż: Szymon Silczak
5. Sonda „uniwersalna”  
Autorzy: Mateusz Peszka, Szymon Silczak  
Zdjęcia: Maciej Augustyn  
Montaż: Szymon Silczak
6. Zabawa głosem  
Wystąpili: Magdalena Oleszkowicz, Mateusz Peszka, Maciej Smrek.  
Zdjęcia: Maciej Augustyn  
Dźwięk: Piotr Dzik

Opieka redakcyjna: mgr Anna Cieślak

Opieka produkcyjna: mgr Jacek Przybylski



## Indeks nazwisk

- Aaron Marjorie Corman 48, 49  
Adorno Theodor W. 138  
Aksman Joanna 9  
Alighieri Dante 125  
Al-Jubouri A. J. R. 159  
Allen Roberta C. 196  
Almodovar Pedro 140  
Andrzejewski Wojciech 239  
Aneta Januszko-Szakiel 241  
Aronson Elliot 14, 15, 16, 18, 21, 22  
Arystoteles 15, 17  
Athanasiadou A. 173  
Augustyn Maciej 239, 240
- Bacon Francis 110  
Baczyńska Małgorzata 178  
Barbaro Natalia de 78, 79, 100  
Barker Eileen 145, 151, 152  
Barnes Harry Elmer 39  
Bartmiński Jerzy 29  
Baudrillard Jean 42  
Bauer Joachim 94  
Bauer Zbigniew 24, 218  
Bauman T. 20  
Bauman Zygmunt 39, 42  
Becker Howard 39  
Bell Alexander Graham 220  
Bell Daniel 42  
Benedykt XVI (Joseph Ratzinger) 71, 147  
Bentham Jeremy 128, 129  
Berger Peter L. 135, 140, 141  
Berne Eric 21, 183–185, 187, 189  
Bijak E. 30
- Bin Abdulaziz Al Saud Abdullah 68, 69  
Bittman Vladislav 211, 216  
Bładowska Ewa 151  
Bloom Harold 227  
Bobryk Jerzy 222  
Boni Michał 74  
Booth A. 115  
Borowski Andrzej 128  
Boulding Kenneth E. 35  
Bourdieu Pierre 36  
Bralczyk Jerzy 24, 28, 32  
Bromley David G. 152  
Bruner Jerome 92  
Buber Martin 99, 101, 103, 104  
Buczowski P. 38  
Bukowski J. 103
- Carnap R. 105  
Chary K.W. 44  
Casse Pierre 49  
Celichowski Jerzy 76  
Chęcińska Katarzyna 48  
Christie Nils 76  
Christie Richard 109, 110, 114  
Christoffersen Dawid 114  
Chrystus 75, 235  
Chrzanowska Elżbieta 9  
Chudy Wojciech 211  
Chudziński Edward 24, 218  
Chyrowicz Barbara 209, 210  
Cialdini Robert B. 25, 26, 85  
Cichocki R. 38  
Cieślak Anna 8, 239, 240

- Civikly J. M. 107  
Clifford Stoll 202  
Clyne M. G. 161, 163  
Čmejrková Světa 162, 163  
Cohen Morris 146  
Connor U. 159, 160, 161  
Cook Guy 171, 174, 175  
Coser Louis 127  
Cosmatos George Pan 225, 233–236  
Costa Paul T. 32  
Cowen R. 219  
Crismore A. 161, 162  
Croft William 172, 173  
Cruse Alan D. 172, 173  
Czajkowski Wojciech 7, 9, 101–104, 106, 241
- Dawson Roger 52  
Derczyński Włodzimierz 126  
Derks Frans 152  
Deutsch A. 153  
Dobek-Ostrowska Bogusława 14, 219  
Doktór Tadeusz 144  
Doliński Dariusz 32  
Domosławski Artur 64, 66  
Dowżenko Aleksander 228  
Draheim Szymon Maria 112, 113  
Droździuk Rafał 239  
Dubisz Stanisław 210, 211  
Dunaj Bogusław 24  
Durkheim Émile 36, 37, 141  
Duszek Anna 162, 163  
Dymek Marzena 149  
Dziadzia Bogusław 20, 196, 241  
Dzik Piotr 240
- Ebadi Shirin 68  
Einstein Albert 123, 197  
Eisenstein Sergiusz Michaiłowicz 225, 227–231, 233–236  
El Mountacir Hayat 145  
Emery Fred 203
- Emery Merrelyn 203
- Fajst Michał 76  
Feynman Richard P. 132, 133  
Fisher Rofer 48  
Fisiak Jacek 161, 162  
Foucault Michel 42  
Fras Janina 14, 219  
Fraser L. 219  
Fraser S. C. 7, 14, 84, 219  
Friedman John Lynn. 7, 14, 104,  
Fromm Erich 43, 111  
Furnham A. 106
- Gajda Janusz 223  
Galanter M. 153  
Gałuszka Jacek 145, 146, 148  
Garpel Rafał 14  
Geis Florence L. 110  
Gibb J.R. 107  
Giddens Anthony 44, 195  
Giertych Roman 130, 139, 140  
Giuliani Rudolph 64–67  
Goban-Klas Tomasz 209, 218  
Goebbels Joseph 228  
Goethe Johann Wolfgang von 67, 170, 226  
Goffman Erving 102, 126, 127, 130, 139, 196  
Golebiowski Zofia 162, 163  
Goleman Daniel 32  
Golka Marian 210, 213  
Gombrowicz Witold 137, 140  
Gowin Jarosław 75  
Grabe W. 162  
Greimas Algirdas J. 197  
Griffith David Wark 225–228, 236  
Grodziński Eugeniusz 24  
Gruyter Mouton de 173  
Grzegorzczkova Renata 29  
Grzegorz XV 17  
Grzymała-Moszczyńska Halina 150, 153

- Guiraud Pierre 222  
Gurtman Michael B. 115  
Gutenberg 220
- Habermas Jürgen 17, 19, 27, 28  
Hanas Zenon 24, 25  
Harris Thomas 184, 189  
Hassan Stephen 58, 151  
Heidegger Martin 136  
Hejnicka-Bezwińska Teresa 21  
Helman Alicja 228  
Hegel Georg Wilhelm Friedrich 57  
Hetmański Marek 209  
Himmelweit Hilde T. 16, 222  
Hirsch W. 35  
Hitler Adolf 230–232, 235  
Hovland Carl 84  
Howard Becker 39  
Hryń Stanisław 9  
Hunter Edward 149  
Husserl E. 103
- Jackiewicz Barbara 75  
Jackiewicz Krzysztof 75  
Jacobsen Mogens 23, 30  
Jagięła Jarosław 189  
Jakubik Andrzej 115  
Jan Paweł II (Karol Wojtyła) 71  
Jarymowicz M. 112  
Jasińska-Kania Aleksandra 126  
Jasudowicz Tadeusz 147  
Jaśkowiec Marcin 239  
Jowett G. S. 219  
Judge Mike 194
- Kaczyński Jarosław 70  
Kamińska Maria H. 214, 216  
Kamińska-Szmaj Irena 23  
Kando T. M. 105  
Kaniowski A. M. 27  
Kant Immanuel 57, 197  
Kaplan Robert 157–159
- Kapuściński Ryszard 211  
Kargula Józef 218  
Karwat Mirosław 14, 58  
Kazimierczyk Marta 69  
Keen Andrew 198, 199  
Kennedy Gavin 48  
Kirschner Josef 31  
Kizińczuk Sergiusz 35  
Klemperer Victor 34  
Kliś Maria 9, 242  
Kluszczyński Ryszard W. 227, 228  
Kłoskowska Antonina 36  
Koblewska Janina 16, 223  
Konieczna-Twardzikowa Jadwiga 172  
Kopernik Mikołaj 126  
Kossecki Józef 23  
Kościańska Agnieszka 144  
Kotarbiński Tadeusz 61, 62  
Krasnodębski Zdzisław 105  
Krok E. 49  
Kropiwiec Urszula 172  
Kruszelnicki Zbigniew „Wilk” 137  
Krysakowska-Budny Ewa 8  
Krzysztofek Kazimierz 197, 198  
Krzyżanowski Piotr 23, 29, 58  
Kubin Jerzy 44  
Kuleszow Lew 228  
Kunowski Stefan 19  
Kusiak Monika 242  
Kunz Tomasz 145  
Kwieciński Z. 20
- Langacker Ronald W. 171–174, 181  
Latusek Arkadiusz 48  
Lauwerys L. A. 219  
Lawrence E. Hinkle 150  
Le Bon Gustav 134  
Leach Edmund 197  
Lepa Adam 21, 30  
Lessing Lawrence 194  
Leszczyńska Katarzyna 14  
Lewandowski Janusz 60

- Liedel Krzysztof 67  
Loic Wacquant 64  
Lorr M. 115  
Lubelski Karol T. 228  
Luckmann Thomas. 135, 136  
Luhmann Niklas 133
- Machiavelli Niccolo 109–111, 114, 117, 118, 122  
Maj Hubert 239  
Majewska Małgorzata 174  
Makarowski Ryszard 58  
Makuszyński Kornel 137  
Malinowski Bronisław 40  
Malwina Bartosz 49  
Mandal Eugenia 58  
Margasiński A. 145  
Markkanen R. 161  
Marshall Gordon 138  
Martin Large 203  
Maruszewski Tomasz 92, 95, 188, 189  
Matalene Carolyn 158, 159  
Materska Katarzyna 209  
Maximos 61  
Mc Crae Robert. R. 32  
McDonald Peter 235  
McHoskey John 114  
McLuhan Marshall 196, 197, 220, 222  
McQuaila Denisa 209, 210  
Mensching Gustaw 144  
Merton Robert K. 72  
Messaris Paul 176, 178–181  
Mickiewicz Adam 161, 194  
Milerski Bogusław 20  
Milk Harvey 72  
Miller T. 157  
Mokrzycki Edmund 105  
Montana Czarnańska Mira 48, 49, 52  
Morbitzer Janusz 25, 31  
Moscon George 72  
Mosiołek-Kłosińska Katarzyna 32  
Mozart Amadeusz 197
- Mulholland Joan 175  
Musil Robert 140  
Mustafa Hassan 159  
Muszyński Heliodor 218
- Nałkowska Zofia 125  
Natanson M. 104  
Nathanson C. 115  
Nazare-Aga Isabelle 58  
Neisser 95  
Niewiadomski Krzysztof 243  
Nijakowski Lech M. 126  
Niziurski Edmund 137  
Nowak Anna 245  
Nowak Paweł 23, 29, 58  
Nowak Ryszard 146  
Nowak-Dziemianowicz Mirosława 218, 219
- O'Donnell V. 219  
Ociepka Beata 14, 219  
Okoń Wincenty 218, 219  
Oleszczyk Michał 227  
Oleszkowicz Magdalena 8, 239, 240  
Orwell George 34, 42, 193  
Ossowski Stanisław 40, 42  
Ostler S. E. 159
- Pacholski Małgorzata 35, 44  
Palikot Janusz 74, 75  
Pałka Ewa 243  
Pamuła S. 145  
Parker Alan 140  
Pasek Zbigniew 146, 148, 149  
Passantino Bob 151  
Passantino Gretchen 151  
Passeron Jean-Claude 36  
Paulhus D. L. 115  
Pendleton D. A. 106  
Pepinsky Hall 65  
Peszka Mateusz 8, 239, 240  
Pilch Irena 112, 114, 116

- Pisarek Walery 16, 17, 28  
Pisarkowa Krystyna 29  
Platon 15  
Plesnar Ł. 227  
Płatek Monika 76  
Podgórecki Adam 23, 25  
Pokojska Agnieszka 173  
Popielski Kazimierz 102  
Porucka Natalia 239  
Posacki Aleksander 145  
Pospiszyl Kazimierz 114, 115  
Pratkanis Anthony 14–16, 18, 21, 22  
Prokosz Małgorzata 145, 148  
Przybylski Jacek 8, 239, 240  
Pucek Zbigniew 9, 41  
Pudowkin Wsiewołod 228  
Puzynina Jadwiga 24, 28
- Rabkin J. 153  
Rabkin R. 153  
Ratajewski Jerzy 209  
Reid Joy M. 162  
Reppen R. 162  
Reykowski J. 32, 112  
Richardson James H. 152  
Richardson James T. 144, 150, 153  
Riefenstahl Leni 225, 230–233, 236  
Rifkin Jeremy 193  
Ritzer George 131  
Robinson B. A. 144  
Rogers 104  
Rokicki Jarosław 9, 243  
Rokita Jana 79  
Rosenstiel 24  
Rosińska Zofia 220, 222  
Rousseau Jan Jakub 217  
Rudnicki Zbigniew 9  
Russell Gordon W. 116
- Salski Ł. 162, 164  
Schaffner Bertram 126  
Scheler M. 103, 105  
Schiller Herbert Irving 23  
Schlondorff Volker 140  
Schoberle 24  
Schopenhauer Artur 61, 62  
Schumaker John 153  
Schutz Alfred 104, 105  
Scollon Ron 159, 160  
Scollon Suzanne Wong 159, 160  
Sheptycki James 69  
Shupe Anson D. jun. 152  
Siedlaczek-Szwed Aleksandra 144  
Siek Stanisław 150  
Siemieniecki Bronisław 14, 16, 20, 213  
Sierocka Beata 17  
Silczak Szymon 240  
Singer Margaret 149  
Singleton W. T. 106  
Skowrońska Katarzyna 244  
Skulicz Danuta 244  
Słaboń Andrzej 35, 44  
Słowacki Juliusz 136  
Słowiński Mirosław 74  
Smart Barry 42  
Smrek Maciej 8, 239, 240, 244  
Sokrates 20, 63  
Spiegelberg H. 104  
Spurgeon P. 106  
Stadniczeńko Stanisław L. 146  
Stammers R. B. 106  
Stamp Clifton 114  
Starczewska K. 101  
Stawiński Piotr 9, 144, 152, 244  
Steffensen M. S. 161  
Stein E. 103  
Steiner Claude 185  
Strack S. 115  
Strelau Jan 32  
Suchodolski Bogdan 218  
Swales John 159  
Syska R. 227  
Szacki Jerzy 126, 195  
Szarszewski Piotr 144, 148

- Szczepański Jan 130  
Szekspir William 91  
Szkłowski Wiktor 230  
Sztompka Piotr 36, 38, 127  
Sztumski Janusz 144  
Szymanek Krzysztof 16, 17  
Szymczak Mieczysław 15
- Ścigała Elżbieta 188  
Śliwerski Bogusław 20  
Świerzawski M. 150
- Tabakowska Elżbieta 172, 173  
Tabin Marek 138  
Taine Hipolit 133, 134  
Tanaś Maciej 17  
Teofrast z Eresos 61  
Thomas Klaus 150  
Tkaczuk Waław 72  
Töennies Ferdinand 39  
Toeplitz Krzysztof Teodor 109, 110  
Tokarz Marek 19, 95  
Troeltsch Ernst 144  
Tusk Donald 79  
Tymochowicz Piotr 100
- Uchnast Zenon 102  
Urban L. 146  
Ury Wiliam 48
- Volkoff Vladimir 211–213, 216
- Wach Joachim 144  
Wacquant Loïc 64, 66  
Wagner Iwona 144  
Wałęsa Lech 68–70  
Wantuła Halina 245  
Warchala Jacek 16, 17, 19  
Wardak Ali 69
- Warecki M. 19  
Warhol Andy 226  
Wastell C. 115  
Weber Max 144, 196  
Welles Orson 44  
Wells Herbert 44  
Werthaimer Maks 21  
Węgrzecki Adam 103  
White Dan 72  
White Mimi 195, 196  
Widacki Jan 60  
Wieczorek-Tomaszewska Małgorzata 25, 31  
Wiertow Dziga 228  
Wiesława Dzieża 145  
Williams K. M. 115  
Williamson Judith 174  
Wilson Bryan R. 145  
Wilson James 64  
Witkowski Tomasz 7, 14, 58, 100  
Woźniak Marek 239  
Wróbel Alina 14, 16–20, 58  
Wysocka Ewa 9, 245
- Zabłocki Ireneusz 245  
Zaremba Maciej 73  
Zarębska-Piotrowska Dorota 149  
Zegadłowicz Emil 140  
Zegna Emmanuel 178  
Ziobro Zbigniew 66  
Ziółkowski Marek 102, 104, 126  
Znaniński Florian 134, 135  
Znyk Paweł 210, 213  
Zollschan G.K. 35  
Zybertowicz Andrzej 45
- Żłobicki W. 20  
Żurawiecki Bartosz 140

## Noty o autorach

**Joanna Aksman** – doktor nauk humanistycznych w zakresie pedagogiki, prodiakan Wydziału Nauk Humanistycznych Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, p.o. kierownika Katedry Edukacji Medialnej, członek zarządu Polskiego Towarzystwa Pedagogicznego. Zainteresowania naukowe: pedagogika medialna, edukacja medialna, wychowanie przez sztukę, diagnostyka pedagogiczna. Kontakt: joannaaks@interia.pl.

**Wojciech Czajkowski** – doktor nauk humanistycznych, studiował filozofię i ukończył studia psychologiczne na Uniwersytecie Jagiellońskim, licencjonowany specjalista w zakresie psychologii klinicznej, pracownik Katedry Psychologii Akademii Pedagogicznej w Krakowie, kieruje studiami podyplomowymi w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi. Zainteresowania naukowe: problematyka relacji społecznych i komunikowania, zwłaszcza zagadnienia wpływu społecznego w kontekście negocjowania i radzenia sobie z konfliktami, relacji psychoterapeutycznych i zachowań politycznych.

**Bogusław Dziadzia** – doktor, medioznawca, pracownik naukowo-dydaktyczny w Katedrze Edukacji Kulturalnej na Wydziale Etnologii i Nauk o Edukacji Uniwersytetu Śląskiego w Cieszynie, gdzie prowadzi wykłady z zakresu problematyki dotyczącej mediów masowych i kultury, socjologii reklamy, edukacji medialnej. Zainteresowania poza pracą naukowo-dydaktyczną: malarstwo sztalugowe, fotografia oraz projektowanie graficzne. Kontakt: b.dziadzia@kek.edu.pl.

**Agata Hołobut** – doktor, adiunkt na Wydziale Nauk Humanistycznych Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza-Modrzewskiego, pracownik Instytutu Filologii Angielskiej Uniwersytetu Jagiellońskiego. Zainteresowania naukowe: językoznawstwo kognitywne, teoria przekładu, sztuki projektowe i komunikacja wizualna. Kontakt: aholobut@op.pl.

**Aneta Januszko-Szakiel** – doktor, instruktor w Studium Informatyki Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego. Prowadzi badania i przygotowuje rozprawę doktorską z zakresu długoterminowej archiwizacji cyfrowych zasobów nauki i kultury. Zainteresowania naukowe: informacja naukowa i bibliotekoznawstwo, w szczególności systemy informacyjno-wyszukiwawcze, technologie informacyjne, brokering informacyjny, cyfrowe repozytoria wiedzy. Kontakt: aneta.januszko-szakiel@wyk.ksw.edu.pl.

**Piotr Kletowski** – doktor, kulturoznawca, filmoznawca, adiunkt na UJ i w Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza-Modrzewskiego, stypendysta Fundacji na Rzecz Nauki Polskiej i „Polityki”. Specjalista w dziedzinie kina azjatyckiego i autor licznych publikacji propagujących wiedzę filmoznawczą.

**Maria Kliś** – doktor, pracownik naukowo-dydaktyczny na Uniwersytecie Pedagogicznym w Krakowie oraz w Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego. Zainteresowania naukowe: 1) psychologia procesów poznawczych i języka, a w szczególności psychologicznych uwarunkowań recepcji i rozumienia tekstu; 2) psychologia emocji, a szczególnie fenomen empatii oraz rola empatii w relacjach: nauczyciel–uczeń, rola empatii w prewencji zachowań agresywnych, w prewencji objawów zespołu wypalenia zawodowego nauczycieli, prewencji poczucia osamotnienia oraz stanów depresyjnych dzieci; 3) zachowania destruktywne, w tym stosowanie przemocy przez młodzież szkolną wobec swoich rówieśników, a także międzypokoleniowa transmisji przemocy w rodzinie; 4) manipulacja, wpływ komunikowania się w dobie globalizacji za pośrednictwem internetu na język i myślenie jego użytkowników oraz znaczenie uczelni wyższej w kształtowaniu pewnych cech osobowości oraz postaw społecznych młodzieży studiującej.

**Ewa Kryszakowska-Budny** – magister, pracownik naukowo-dydaktyczny Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego na kierunku filologia angielska, starszy wykładowca w Jagiellońskim Centrum Językowym UJ, lider INSETT (In-Service Teacher Training), ogólnopolskiego programu szkoleniowego dla nauczycieli języka angielskiego w regionie krakowskim. Zainteresowania naukowe: metodyka nauczania języka angielskiego dorosłych oraz programowanie neurolingwistyczne. Kontakt: ekryszakowska@afm.edu.pl.

**Monika Kusiak** – doktor, pracownik naukowo-dydaktyczny Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, na Wydziale Nauk Humanistycznych. Zainteresowania naukowe: wybrane aspekty psycholingwistyczne, takie jak nabywanie języka obcego, rola języka rodzimego w uczeniu się języka obcego, metodyka nauczania języka obcego.

**Andrzej Mirski** – doktor, pracownik Instytutu Kultury UJ, wykładowca w Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, zainteresowania naukowe: psychologia twórczości, psychologia społeczna, percepcja i myślenie, zdolności specjalne, autoterapia, psychologia emocji i szczęścia, psychologia zdrowia, zarządzanie twórczością i innowacyjnością. Kontakt: artmir@o2.pl.

**Krzysztof Niewiadomski** – doktor, prowadzi zajęcia z zakresu psychologii w Międzywydziałowym Studium Kształcenia i Doskonalenia Nauczycieli Politechniki Częstochowskiej. Zainteresowania naukowe: twórczość i wyobraźnia inżynierska w obrębie psychologii. Kontakt: niekrzys@poczta.fm.



**Magdalena Oleszkowicz** – magister, politolog, dziennikarz (stażysta) Krakowskiej Telewizji Internetowej. Zainteresowania: media publiczne, komunikacja społeczna.

**Ewa Pałka** – magister, psycholog, anglista, pracownik naukowo-dydaktyczny w Wyższej Szkole Filozoficzno-Pedagogicznej Ignatium w Krakowie oraz Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego. Zainteresowania naukowe: psychologiczne aspekty nauczania i uczenia się, motywacja uczniów, ukryty program szkoły, percepcja szkoły przez uczniów, nauczycieli i rodziców, analiza transakcyjna oraz zagadnienia związane z szeroko rozumianym *self-studying*. Kontakt: ewapalka@vp.pl.

**Mateusz Peszka** – magister, politolog, kierownik redakcji informacyjnej Krakowskiej Telewizji Internetowej. Zainteresowania: dziennikarstwo obywatelskie, Ukraina po upadku ZSRR.

**Zbigniew Pucek** – profesor nadzwyczajny doktor habilitowany, dziekan Wydziału Nauk Humanistycznych Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego. Autorem kilku książek i licznych artykułów dotyczących kultury oraz cywilizacyjnych koncepcji socjologii i filozofii, zagadnień tożsamości w wielokulturowej przestrzeni współczesnego świata, współautor podręczników socjologii, tłumacz znaczących dzieł literatury socjologicznej i antropologicznej. Zainteresowania naukowe: problematyka socjologii kultury, myśli socjologicznej i antropologii kulturowej. Kontakt: godziemba@poczta.onet.pl.

**Jarosław Rokicki** – doktor habilitowany, socjolog kultury, pracownik naukowo-dydaktyczny Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego oraz Instytutu Studiów Regionalnych na Wydziale Studiów Międzynarodowych i Politycznych UJ. Autor dwóch monografii, kilkudziesięciu artykułów i innych publikacji drukowanych w polskich i zagranicznych pismach naukowych, współredaktor czterech prac zbiorowych. Zainteresowania naukowe: stosunki rasowe i etniczne w Stanach Zjednoczonych, Polonia amerykańska, kształcenie międzynarodowe, semiotyka i teoria kultury.

**Katarzyna Skowrońska** – magister, pracownik naukowo-dydaktyczny Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego. Zainteresowania naukowe: *gender*, relacje międzyludzkie w czasach ponowoczesnych, wychowanie i edukacja w ponowoczesności, wpływ mediów na kształtowanie osobowości, edukacyjne konteksty budowania tożsamości człowieka współczesnego.

**Danuta Skulicz** – docent doktor, pracownik naukowo-dydaktyczny Wydziału Nauk Humanistycznych Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, członek Polskiego Towarzystwa Pedagogicznego. Redaktor naukowy pięciu prac zbiorowych, w tym dwu z zakresu dydaktyki akademickiej. Zainteresowania naukowe: pedagogika ogólna, pedagogika porównawcza, pedagogika szkoły wyższej, metodologia nauk humanistycznych i społecznych, dydaktyka ogólna.

**Maciej Smrek** – magister, kierownik redakcji publicystyki w Krakowskiej Telewizji Internetowej. Zainteresowania: media, dziennikarstwo, historia Polski XX wieku, motoryzacja.

**Piotr Stawiński** – profesor nadzwyczajny doktor habilitowany, religioznawca, pracownik naukowo-dydaktyczny Wydziału Nauk Humanistycznych Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, członek Polskiego Towarzystwa Badań Reformacji i Rady Naukowej Fundacji Badań Mniejszości Religijnych ATENA. Autor kilku książek, szeregu artykułów naukowych, popularyzatorskich i haseł encyklopedycznych. Zainteresowania naukowe: zagadnienia związane z historyczno-socjologicznymi uwarunkowaniami funkcjonowania mniejszości wyznaniowych, sekt i denominacji religijnych.

**Halina Wantuła** – profesor nadzwyczajny doktor habilitowany, pracownik naukowo-dydaktyczny Wydziału Humanistycznego Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego w Krakowie. Zainteresowania naukowe: kwestie moralno-prawne, problematyka praw człowieka, zagadnienia penitencjarne.

**Ewa Wysocka** – doktor habilitowany, pedagog i psycholog, pracownik naukowo-dydaktyczny Wydziału Pedagogiki i Psychologii Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. Autorka ponad 180 artykułów i 7 książek. Zainteresowania naukowe: problematyka dotycząca młodzieży (religijność, problemy, kryzysy i strategie ich rozwiązywania), diagnoza psychopedagogiczna, diagnoza w resocjalizacji. Kontakt: ewawysocka@neostrada.pl.

**Ireneusz Zabłocki** – doktor inżynier, kierownik Międzywydziałowego Studium Kształcenia i Doskonalenia Nauczycieli Politechniki Częstochowskiej, realizuje zajęcia z dydaktyk przedmiotowych. Zainteresowania naukowe: edukacja zawodowa, kształcenie nauczycieli dla szkolnictwa zawodowego. Kontakt: irezaw@wp.pl.