

Robert B. C i a l d i n i, *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, przekł. Bogdan Wojciszke, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002, s. 272.

Z trzech przedstawionych przeze mnie książek, z których ostatnią jest *Wywieranie wpływu na ludzi*, można by utworzyć małą trylogię, w której poszczególne tomy tworzą logiczny ciąg. W *Kuchennych schodach do filozofii* poznaliśmy najwybitniejszych myślicieli, którzy jako filozofowie, postawili sobie za cel miłowanie mądrości i poszukiwanie prawdy. W *Imperium retoryki* zbliżyliśmy się do sposobów argumentacji i głoszenia przekonań i prawd; jednakże poznaliśmy, że sztuka argumentacji nie jest wolna od pokus, jakim ulegają ci, którzy ponad prawdę stawiają inne wartości lub swoje interesy. Ostatnia książka pokazuje, jak trudne bywa poznanie tej prawdy, która w zasadzie jest dostępna ludziom, ale bywa ukrywana w celu wyłudzenia różnych korzyści, najczęściej pieniężnych.

Książka Cialdiniego, wydana w Serii Psychologii Społecznej, dotyczy również spraw, które były zawsze aktualne w filozofii. Problem poznania prawdy i jej komunikowania został przedstawiony już w słynnych tezach sceptycznych Gorgiasza z Leontinoi (1. Nie istnieje nic. 2. Jeżeli coś istnieje, jest niepoznawalne. 3. Jeżeli coś jest poznawalne, nie może być przekazane innym.). Nie jest więc nowością, ale nasze czasy z pewnością rodzą nowe problemy. Mówiono o Johnie Stewarcie Millu, że był ostatnim człowiekiem, który wszystko wiedział. Posiadając doskonałą pamięć i przyswajając informacje z niezwykłą szybkością, potrafił pojąć wiedzę, która była znana za jego czasów. Dziś nie ma najmniejszych możliwości, aby ktoś takiego wyczynu dokonał. Dlatego w jednych dziedzinach potrafimy zdobyć wiedzę w zakresie jakiegoś wycinka, a w innych korzystamy bardzo często z innych mechanizmów niż zwykłe racjonalne zdobywanie informacji. Również w naszym postępowaniu nierzadko bardziej kierujemy się mechanizmami ewolucyjnymi, które bardziej nas upodabniają do zwierzęcych przodków niż do istot rozumnych. Tak oto dążenie do informacji uczyniło z nas ludzi rozumnych, a jej nadmiar czasami blokuje używanie rozumu.

Przypomina się tu głośna swego czasu książka Józefa Bocheńskiego *Sto zabobonów*, w której przedstawił on błędne poglądy, jakim ulegają ludzie, kiedy zbyt ślepo wierzą autorytetom lub nie zadają sobie wystarczającego trudu sprawdzenia swoich przekonań. Książka Cialdiniego jest w częściową odpowiedzią na zarzuty Bocheńskiego. Uświadamia ona, że w wielu sytuacjach nie możemy sprawdzić wszystkich informacji lub ich sprawdzenie prowadziłoby do znacznego spowolnienia naszych działań. Musimy zatem ulegać mechanizmom ewolucyjnym, które nieraz wykazały swoją skuteczność i nadal przynoszą wiele pożytków. Nierzadko jednak, zwłaszcza wtedy gdy są celowo wykorzystywane przez oszustów, naciągaczy lub specjalistów od marketingu, mogą z nas czynić przedmiot manipulacji. Książka *Wywieranie wpływu na ludzi* jest oparta na badaniach empirycznych i pokazuje jak przemożne potrafią być pewne wpływy, którym ulegamy. Nierzadko nie zdajemy sobie z nich w ogóle sprawy, albo wydaje nam się, że ulegamy im w małym stopniu lub je kontrolujemy. Stanowisko autora wobec tych wpływów jest wyważone. Nie zaleca ich odrzucać, ale też uczy jak je, w możliwie dużym stopniu, kontrolować. Jak rozpoznać próby manipulacji i oprzeć się im. Czasami jak być przebiegłym wobec przebiegłych.

Pojęcie prawdy zmieniało nieco swojej znaczenie, nawet w zakresie klasycznej, korespondencyjnej koncepcji. Najpierw chodziło o zgodność poznania z rzeczywistością, później o takie poznanie rzeczywistości, które pozwoli nam ją jak

najlepiej kształtować dla swoich potrzeb, dziś bardzo ważne dla przeciętnego człowieka staje się poznanie prawdy w takim stopniu i zakresie, by móc się znaleźć w świecie stworzonym przez ludzi. Nie jest to oczywiście jakiś ścisła periodyzacja historii prawdy, ale wydaje się, że pozwala nam on przybliżyć problematykę prezentowanej książki i uznać ważność tej problematyki nie tylko w praktycznych dziedzinach związanych z wyciąganiem pieniędzy od skołowanych bliźnich. Nadmiar informacji, ich ekonomiczne walory, manipulacja nimi sprawiają, że w kwestię prawdy włącza się coraz więcej dziedzin. Dziś znaczna część epistemologii zawiera się w psychologii empirycznej, socjologii, ekonomii, informatyce i wielu innych dziedzinach.

Książka Cialdiniego nie jest książką filozoficzną, ale zawiera zawsze ważne przesłanie filozoficzne: w życiu należy poszukiwać prawdy i kierować się nią. Nierzadko musimy, jak już starożytni sceptycy, zgodzić się na to, że w praktycznym życiu musimy polegać nie na pewności, ale na prawdopodobieństwie. Chodzi jednak o prawdopodobieństwo związane z prawdą, a nie na przykład z korzyścią, z zyskami.

Lektura tej książki może być pomocą w dziedzinach, które nie były bezpośrednim przedmiotem badań jej autora. Wspomnijmy choćby rozdział szósty pt. *Autorytet*. Wpływa autorytetu okazuje się decydujący nawet u ludzi, którzy powinni być podejrzliwi wobec niego. Wyniki badań bywają zatrważające. Mając świadomość tej uległości wobec autorytetów, winniśmy wyszukiwać takie, które rzeczywiście na to zasługują. Na przykład dobre studium historii filozofii pomaga nam znaleźć ludzi, którym warto zaufać, a którzy przy okazji uczą nas zdrowego krytycyzmu. Również w nauczaniu, w dydaktyce, trzeba starać się o to, by wyszukiwać takie autorytety, które rzeczywiście pociągają, a jednocześnie wskazują na to, co warte zainteresowania i uznania. Z tym wiąże się również kwestia zastosowania autorytetu w teologii praktycznej: nierzadko próby zastępowania, lub nawet wspierania, autorytetu Boskiego niezbyt przekonującymi argumentami prowadzi do wątpienia w głoszone zasady lub nawet ich odrzucenia. Trzeba zawsze pamiętać o przestrodze św. Tomasza, który przestrzegał przed nadużywaniem argumentacji w głoszeniu prawd wiary. Należy być ostrożnym, by autorytetu Bożego nie zastępować naszym niedoskonałym rozumem i uczuciami.

Podobnych przykładów znaczącej roli autorytetu, także pozytywnej, można znaleźć w historii nauki i filozofii. Ramy recenzji nie pozwalają na rozwinięcie tego wątku, chcę jedynie zwrócić uwagę na to, że problematyka poruszana w prezentowanej książce nie ogranicza się do dziedzin, które były bezpośrednim przedmiotem rozważań autora i empirycznych badań, z których korzystał.

Książka *Wywieranie wpływu na ludzi* jest oparta na bogatym materiale empirycznym i została napisana przez wybitnego uczonego, ale jej lektura jest po prostu przyjemna. Na przykład autor powołuje się na swoje własne – nie zawsze pozytywne – przeżycia i własne reakcje. Przytacza też przykłady z życia sąsiadów. Przytacza na przykład powiedzenie jednego z nich: „Jeżeli chcesz, żeby coś zostało zrobione na pewno, masz trzy sposoby: wykonać to samemu, dobrze zapłacić komuś innemu lub zakazać tego swemu nastoletniemu dziecku” Taka postawa wcale nie musi się ograniczać do nastolatków i do robót domowych. Nieracjonalna przekora, podobnie jak wiele innych reakcji opisanych w książce, wkrada się wszędzie. Bez wątpienia niejedna teoria filozoficzna nosi jej ślady.

Choć niektórzy czytelnicy tej książki byli przerażeni tym, jak łatwo możemy ulegać manipulacji, uważam, że jej wydźwięk jest optymistyczny: książka pozwala poznać pewne nasze wady i pokazać, że nie wynikają one z głupoty lub złej woli,

ale są w pewnym zakresie nieuniknione, a w pewnym – naprawialne. Większość z nich wiąże się z cechami, które często umożliwiają lub ułatwiają nam przeżycie i rozwój w świecie, w jakim żyjemy. Są częścią „dobrodziejstwa inwentarza”, jakim jest nasza natura, niedoskonała, ale jednak rozumna.

Z książki płynie zachęta, aby nie rezygnować z prawdy w czasach, gdy jest ona narażona na nowe, a czasami całkiem stare, niebezpieczeństwa. I niewątpliwie trzeba, by młodzi adepci filozofii i teologii z przekonaniem uznać i przyjąć dziedzictwo prawdy, które zarówno w kulturze europejskiej, jak i w religii chrześcijańskiej jest fundamentalne. Cialdini przekonuje, że również w życiu praktycznym jest ona jedną zasadniczych wartości.

Ks. Zbigniew Wolak

* * *