

BARBARA HARWAS-NAPIERAŁA

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza
Instytut Psychologii

Etyczne aspekty manipulacji

The Ethical Aspects of Manipulation

Rozważania podjęte w niniejszym opracowaniu dotyczą zjawiska manipulacji i jego psychologicznych konsekwencji dla rozwoju jednostki. Istotę manipulacji jako swoistej formy oddziaływania na człowieka analizować można w kontekście porównywania jej z innymi procesami oddziaływania społecznego, a zwłaszcza z procesem wychowania. Taka analiza pozwala szczególnie jasno wyodrębnić charakterystyczne cechy manipulacji po to, by ukazać istotne aspekty tego zjawiska, rodzące pytania o charakterze etycznym.

Wychowanie i manipulacja są ważnymi sposobami wywierania wpływu społecznego. Dotyczą oddziaływania na innych ludzi, zmierzającego do określonej zmiany ich postaw i zachowania, odpowiadających zamierzeniom tego, który takie oddziaływanie podejmuje. Zmiany te osiągnąć można w różny sposób; przez oddziaływanie wzorów i modeli (na skutek naśladownictwa i modelowania) przez nakazy i zakazy, perswazję (co zachodzi w wychowaniu) lub też przez posługiwanie się środkami (metodami), których działanie ma być przed odbiorcą tych wpływów całkowicie lub częściowo zatajone, co występuje w procesie manipulacji.

Poniższe rozważania dotyczą konsekwencji wpływów obu wspomnianych procesów na funkcjonowanie i rozwój jednostki. Poprzedzimy je zaprezentowaniem sposobu ich ujmowania w literaturze przedmiotu.

I. POJĘCIE MANIPULACJI

Termin manipulacja pochodzi od łacińskiego „manus pellere”, co znaczy „trzymać w czyjejs dłoni, mieć kogoś w ręce” i oznacza (mówiąc najogólniej) „wywieranie wpływu na człowieka, posługiwanie się nim wbrew jego woli” (Z. Hanas, 2000, s. 56).

Pojęcie manipulacji czy manipulowania społecznego (pojęcie na ogół o zabarwieniu negatywnym) pojawiło się w naukach społecznych w latach osiemdziesiątych. Termin ten określa taki sposób oddziaływania na innych ludzi, którego mechanizm ma być ukryty przed osobami poddawanyymi jego oddziaływaniu. Charakteryzuje się on dwoma głównymi cechami: 1) polega na pośrednim na ogół oddziaływaniu na świadomość, 2) zamiar i cel tego oddziaływania (korzystny dla manipulatora) ma być w mniejszym lub większym stopniu ukrywany przed osobami, które mu podlegają, co powoduje przypuszczenie, że nie jest on dla nich korzystny (co na ogół jest prawdą). Manipulacja to innymi słowy zamierzone i celowe sterowanie zachowaniem, które w świadomości poddanej wpływowi osoby nie jest jako takie odbierane. Warunkiem skutecznej manipulacji jest jej niedostrzeżalność (A. Lepa, 1992).

Manipulacja rozpatrywana jako problem etyczny wiąże się przede wszystkim ze swoistym przedmiotowym traktowaniem człowieka poddawanemu takiemu oddziaływaniu, okaleczaniem (w różnym stopniu) jego godności i wolności (własna wola człowieka zostaje zastąpiona wolą obcą). Jest związana z *odrzucającym prawem człowieka do autarkii ... i jego zdegradowanie do poziomu narzędzia dla spełnienia heteronomicznych celów* (za Z. Hanas, s. 59).

Termin wychowanie (mający pozytywne zabarwienie emocjonalne) w szerokim rozumieniu oznacza wszelkie oddziaływanie społeczne na jednostkę (utożsamia się je z socjalizacją). W ujęciu węższym odnoszone bywa do świadomych i intencjonalnych działań, mających na celu ukształtowanie u wychowanka określonych cech osobowości i zachowania (gdzie traktuje się go w przeciwieństwie do oddziaływań manipulacyjnych jako aktywny podmiot, osobę godną szacunku).

Działania te mają przynieść dobro jednostce wychowywanej i uwzględniają jej potrzeby, możliwości (potencjał rozwojowy). Odbywają się w kontekście relacji partnerskiej między wychowawcą a wychowankiem, warunkującej dwustronność wpływu obu partnerów. *Podczas gdy w wychowaniu idzie zawsze o kogoś, tj. o człowieka i jego osobowy rozwój, to w manipulacji chodzi z reguły o coś, co zasadniczo istnieje poza człowiekiem i jego rzeczywistym dobrem, a czemu przyporządkowane jest zdobywanie człowieka, zawładnięcie nim i dowolne dysponowanie* (A. Lepa, 1992, s. 77).

Badacze wyróżniają bezpośrednie manipulowanie człowiekiem (np. tzw. „pranie mózgu”) i pośrednie (częściej stosowane) za pomocą werbalnej i niewerbalnej komunikacji. Ten rodzaj manipulacji może przebiegać:

- 1) na płaszczyźnie przekazu informacji,
- 2) na płaszczyźnie emocjonalnej.

W pierwszym przypadku może przybierać formy kłamstwa, oszustwa, świadomego pomijania pewnych treści, eksponowania innych.

Warto podkreślić, że komunikat spełnia podstawowe kryterium manipulacji wtedy, gdy zawiera w sobie celowość i skrytość działania, przez które *narzuca się jednostce lub grupie ludzi fałszywy obraz pewnej rzeczywistości* (A. Lepa, 1995).

W drugim przypadku manipulacja związana jest z perswazją i wywoływaniem określonych stanów emocjonalnych. W obu tych przypadkach dokonywana jest ona przy wykorzystaniu wiedzy psychologicznej (np. z psychoanalizy lub psychologii motywacji).

Manipulacja może przybierać postać całego systemu (przemysłu kulturalnego), który kształtuje gusty i preferencje ludzi, formując ich świadomość przez wpajanie pragnienia zaspokojenia fałszywych potrzeb, eliminując rzeczywiste potrzeby jednostek (np. w reklamie).

Oddziaływania mające znamiona manipulacji realizowane za pomocą środków oddziaływania psychologicznego czasem trudno poddać kontroli społecznej. Osobom im podlegającym zostaje pozostawiona pozorna swoboda racjonalnego wyboru postępowania, a w rzeczywistości wybór ten jest kierowany przez podsunięcie fałszywej lub niepełnej informacji czy wiedzy, narzucenie ocen, prowokowanie niekontrolowanych reakcji emocjonalnych bądź ograniczanie w zakresie rozeznania w podejmowanych zachowaniach, odbywające się w kontekście pozorowanej wobec odbiorcy empatii.

II. PRZEJAWY I FORMY MANIPULACJI W ŻYCIU PUBLICZNYM I PRYWATNYM

1. Przejawy manipulacji w życiu publicznym

Z manipulacją spotkać się można w różnych obszarach życia społecznego, zarówno w bezpośrednim oddziaływaniu jednostki na jednostkę (np. w życiu rodzinnym) jak i w oddziaływaniach grupowych za pośrednictwem środków masowego przekazu. Ten typ oddziaływań manipulatorskich (nim bowiem obecnie się zajmujemy) dotyczy przede wszystkim obszaru polityki, gdzie chodzi o kształtowanie, odpowiadających grupie rządzącej przekonania społecznych, a także obecnie (w okresie laicyzacji społeczeństwa) obszaru religii, historii narodu, biznesu, reklamy.

Środki, za pomocą których można stosować manipulację, są bardzo zróżnicowane. Współczesne środki masowego przekazu pozwalają kształtować nieprawdziwy obraz rzeczywistości, ukrywając rzeczywisty stan rzeczy, głosząc umiejętnie sformułowane półprawdy lub nieprawdę. Dysponowanie środkami masowego przekazu pozwala nie tylko selekcjonować informacje, ale też prezentować je w sposób budujący określone emocje, tworzące swoisty (w zależności od potrzeb manipulatorów) klimat emocjonalny z wykorzystaniem np. emocjonalnych symboli czy odpowiednio dobranej muzyki. Kamera telewizyjna może pokazać np. bijącą z twarzy danej osoby witalność i energię lub jej bezradność i zmęczenie, można dobrać słowa o różnym zabarwieniu emocjonalnym, w następstwie czego ta sama informacja nadana z dwóch antagonistycznych źródeł przekazu spowoduje u odbiorców odmienne reakcje uczuciowe.

Manipulacja może też polegać na uzyskaniu aprobaty społecznej dla określonych celów, a następnie na przeinaczaniu sensu użytych słów. Może też przerodzić się w określony system, w którym manipuluje się manipulatorami.

Publicystę mającego zareklamować czy wzbudzić powszechne oburzenie i usprawiedliwić rzekomo spontaniczne protesty, można zrobić przez zorganizowanie konferencji prasowej w wytwornym hotelu czy oferując mu luksusowe wczasy. Sugestie formułowane przy dobrze zastawionym stole i dobrej atmosferze dobrze się utrwalają. W świetle niektórych badań (A.R. Cohen, za Aronson, 1978) drobna łapówka może skuteczniej niż poważna skłaniać do szczerego zaakceptowania podsuwanych do głoszenia poglądów. Można bowiem usprawiedliwić przed samym sobą zmianę głoszonych poglądów tym, że rzeczywiście zostało się przekonany, bagatelizując uzyskaną korzyść; natomiast trzeba być człowiekiem niemoralnym, by zachować poczucie własnej godności, głosząc wbrew przekonaniu opłacone poglądy.

Manipulacja przybrać może formę tworzenia systemu, w którym procesy zmierzające do powierzania doniosłych ról społecznych zorganizowane zostaną tak, iż przy zachowaniu pozorów, że służą dobru społeczeństwa, w rzeczywistości spełniają one funkcję umacniania pozycji społecznej wąskiego grona manipulatorów, dostarczając im posłusznych dyrektorów, dyspozycyjnych sędziów. Może polegać na obniżaniu autorytetu określonej grupy społecznej, zawodowej np. wychowawców, także rodziców pełniących swe role rodzicielskie (Harwas-Napierała, 2003).

Wyraźne czy wyrafinowane zabiegi manipulacyjne mają dwojakiego rodzaju efekty. Jeśli zabieg jest zgrabnie i konsekwentnie realizowany, może prowadzić do zamierzonych przez manipulatora skutków: oto ze świadomości całego pokolenia mogą zniknąć fakty oczywiste dla pokolenia poprzedników, które z tymi faktami bezpośrednio się stykało; można kreować coraz to nowych idoli i poniewierać bohaterów, można stwarzać całkowicie zdeformowany obraz sytuacji, w której dane społeczeństwo żyje, ale obraz częściowo wiarygodny, zwłaszcza dla ludzi nie mających jeszcze odpowiednio rozległego doświadczenia życiowego. Wystarczy zapis cenzorski, że określone jednostki, fakty, układy czy zbrodnie mają być wyeliminowane z encyklopedii, z podręczników, z publikacji. Można zredukować do minimum programy nauczania o kulturze narodowej, by osłabić lub zerwać patriotyczną tradycję. Może jednak wystąpić z czasem i efekt drugi: przyłapanie na zabiegach manipulacyjnych powtarzanych nie raz czy dwa razy, ale stosowanych jako stała metoda oddziaływania społecznego, powodować może stopniowo całkowitą utratę zaufania nawet do oficjalnych komunikatów meteorologicznych, a jeśli zabiegi manipulacyjne były w pierwszej fazie skuteczne – zdemaskowanie ich może wywołać wybuch nienawiści ludzi, którzy dali się przez nie pokierować.

2.2. Treningi autoprezentacji jako forma manipulacji

Jedną z rozpowszechniających się w ostatnich latach form manipulacji, która dotyczy przede wszystkim osób reprezentujących sferę polityki i biznesu są (niektóre) treningi kształtowania tzw. publicznego wizerunku. Ich celem, poza zdobywaniem umiejętności społecznych (zabieranie głosu, opanowanie technik wspomagających komunikację), co jest niewątpliwie pozytywną wartością, jest przede wszystkim wyuczanie takich zachowań, które w sposób świadomy i zamierzony mają wprowa-

dzać w błąd grupę odbiorców co do wiedzy, kompetencji, zdolności i predyspozycji (do pełnienia określonej funkcji) osoby, która się nimi posługuje. Przy pewnym uproszczeniu można powiedzieć, że mamy tu do czynienia z uczeniem zabiegów manipulowania odbiorcami, uczeniem sztuki kamuflażu, że jest się kimś innym niż faktycznie się jest. Przykładem tego typu działań są nie tylko zyskujące szerokie przyzwolenie, ale też nierzadko społeczne uznanie, treningi autoprezentacji prowadzone np. przez Piotra Tymochowicza (za Hugo-Bader, 2001), który stwierdza cynicznie: *Polityk to jest taki sam produkt jak płyn do płukania protezy zębowej...; różnica między politykiem a płynem jest tylko taka, że płyn łatwiej wypromować, bo się nie wtrąca i nie przeszkadza* (s. 8).

Techniki manipulacyjne są dość często wykorzystywane w różnych sytuacjach społecznych dla osiągnięcia określonych celów, np. w sytuacjach zawodowych, w interesach czy też w relacjach interpersonalnych w celu podporządkowania sobie drugiej osoby.

Z manipulacją możemy mieć do czynienia nie tylko w polityce, reklamie czy nawet w psychoterapii, gdzie zabiegi mające charakter manipulacji (pacjent nie wie, że im podlega) usprawiedliwane są dobrem pacjenta. Stosowane są także w rodzinach o zaburzonym pozornie funkcjonowaniu.

2.3. Przejawy manipulacji w życiu prywatnym

Techniki manipulacyjne jako źródło konfliktów rodzinnych

Zależnie od struktury rodziny, typu relacji interpersonalnych, rodzaju postaw rodzicielskich oraz specyfiki więzi rodzinnej łączących jej członków, ogólnie mówiąc, w zależności od klimatu życia rodzinnego itp. zjawisko manipulacji przybiera typowy dla danej rodziny charakter. Wszelkiego rodzaju techniki, mające na celu wymuszenie bezwzględności posłuszeństwa, uległości czy wykształcenie postawy konformistycznej u członków rodziny mają charakter manipulacyjny. Występują przede wszystkim w tych rodzinach, w których zaburzony jest proces komunikacji interpersonalnej uniemożliwiając jasne i szczere wyrażanie swoich potrzeb, próśb i poglądów. Do najbardziej typowych, ukrytych strategii manipulacji rodzinnej zalicza się (McKay, Davis, Fanning za Stewart (red.), 2002) osiem następujących: 1) oskarżanie i osądzenie, 2) wzbudzanie poczucia winy, 3) wzbudzanie litości, 4) szantaż, 5) przekupstwo, 6) zjednywanie, 7) okazywanie chłodu uczuciowego, 8) ujawnianie symptomów. Ostatnia z tych strategii stosowana jest na ogół wtedy, gdy poprzednie zawodzą. Wtedy ludzie odczuwają ból głowy, miewają napady depresji (ukryte próby zaspokojenia swoich potrzeb).

Tego rodzaju formy zachowań mogą występować zarówno w związkach małżeńskich, w relacjach rodzice-dziecko, jak i w układach międzyrodzeństwie. Najczęściej manipulacyjne formy zachowań dają znać o sobie w nieprawidłowych postawach rodzicielskich, np. w postawie niekonsekwentnej, nadopiekuńczej, nadmiernie wymagającej, liberalnej czy odtrącającej. Rodzice cechujący się tego typu postawa-

mi, oczekując od dziecka określonej formy zachowania, stosują wobec niego, tak w sposób świadomy, jak również nieświadomy, odpowiednie do danej postawy techniki manipulacyjne. W przypadku postaw: nadopiekuńczej, niekonsekwentnej czy też postawy liberalnej mogą stosować np. przekupstwo w formie obdarowywania dziecka różnymi prezentami czy też pieniędzmi tylko po to, by zyskać jego posłuszeństwo albo też akceptację i poparcie dla swoich zachowań bądź celów. Z kolei, rodzice ujawniający postawy nadmiernie wymagające czy też odtrącające, dość często uciekają się do zdecydowanych, ostrych, nieraz bardzo surowych kar, by wymusić na dziecku uległość wyłącznie przez rodziców, ale mogą być również wykorzystywane także przez dzieci wobec niekonsekwentnych uległych czy też zbyt liberalnych rodziców, jako skuteczne strategie rozwiązywania problemów (Dryj, 1995). Dzieci, które są doskonałymi obserwatorami, szybko uczą się manipulacyjnych form zachowania i potrafią je skutecznie wykorzystywać dla osiągnięcia własnych celów, szczególnie gdy świadome są słabych stron rodziców. Najczęściej techniki manipulacyjne wykorzystywane są przez dzieci o zaburzonej osobowości, np. dzieci o skłonnościach do zachowań histerycznych, psychopatycznych, egocentrycznych czy egoistycznych. Zdarza się, że rodzice tych dzieci, bądź dla „świętego spokoju”, bądź dlatego, by uniknąć kompromitacji w środowisku, ustępują dziecku i nie bacząc na konsekwencje zaspokajają jego zachcianki. Tacy rodzice z reguły nie zdają sobie sprawy, że ich postawa jest wzmocnieniem dla tego typu zachowań dziecka, które są wynikiem ich niewłaściwych oddziaływań wychowawczych czy nawet niewłaściwych wzorców zachowań, jakich sami dziecku niejednokrotnie dostarczali (Plopa, 1987).

Stosowanie tego typu metod wychowania z pewnością nie sprzyja umacnianiu więzi i przyjaźni między członkami rodziny, a wprost przeciwnie, w przypadku ich ujawnienia może być źródłem nieporozumień, wzajemnych oskarżeń czy nawet ostrych konfliktów. Techniki manipulacyjne można dość łatwo do zdemaskować. Próbuąc przeciwdziałać stosowanym przez partnera interakcji technikom manipulacyjnym, musimy pamiętać o tym, że najbardziej skutecznym sposobem radzenia sobie z chęcią stosowania manipulacyjnych form oddziaływań jest jasne komunikowanie manipulatorowi o tym, że rozpoznaliśmy jego podstępą grę i nie mamy zamiaru brać w tego typu działaniach udziału. Takie informacje powinny wzbudzić w nim niepokój i wpłynąć na zmianę jego postawy (Chełpa, Witkowski, 1995).

Swoistą techniką manipulacyjną wykorzystywaną w rodzinnych relacjach (i nie tylko) jest technika ingracji (Lis-Turlejska, 1976; Rostowska, 2001). Polega ona na podnoszeniu własnej atrakcyjności w oczach partnera interakcji. Wyróżnia się trzy podstawowe techniki ingracji:

- 1) konformizm,
- 2) podnoszenie wartości partnera,
- 3) manipulacje związane z autoprezentacją.

Konformizm

Konformizm w relacjach rodzinnych może być różnie odbierany. Z jednej strony może być świadomie kształtowany i oceniany pozytywnie jako wyraz grzeczno-

ści, szacunku i posłuszeństwa, w innych sytuacjach może być odbierany niekorzystnie, wyłącznie jako chęć przypodobania się innym osobom, dla osiągnięcia własnego celu.

Podnoszenie wartości partnera

Do podstawowego repertuaru technik ingracjacji niewątpliwie należy komplement, który ma na celu podnoszenie wartości partnera. Komplement, który w zasadzie może być kierowany do każdego partnera interakcji, okazuje się być skuteczny i bardzo pomocny przy osiąganiu własnego celu. Umiejętnie wyrażany komplement jest w stanie niemal każdego z nas zauroczyć i sprawić, że stajemy się bardziej podatni na ustępstwa. W sytuacji rodzinnej dość często spotykamy się z wykorzystywaniem tego typu techniki przez członków rodziny, np. dziecko, które pragnie osiągnąć jakiś cel, mówi jaki to rodzic jest kochany i dobry. W innej sytuacji małżonek chcąc wpłynąć na zmianę postawy partnera podkreśla jego walory osobiste. Jest rzeczą oczywistą, że nie każde tego typu zachowanie w rodzinie jest kalkulowane i ma charakter instrumentalny. Dlatego należy odróżnić wszelkiego rodzaju pochlebstwa i manipulacyjne formy zachowań od zachowań spontanicznych, będących wyrazem autentycznych uczuć i rzetelnych, bezinteresownych postaw. Niewątpliwie kryterium różnicującym w tym zakresie będzie motywacja, jaką kieruje się osoba wyrażająca komplement (Chęłpa, Witkowski, 1995).

Kolejną techniką ingracjacji jest mówienie dobrze lub źle o sobie. Kształtowanie stosunku do siebie, inaczej mówiąc praca nad obrazem samego siebie, ma niewątpliwie początek w rodzinie, ale bardzo często ujawniana jest też w najbliższym środowisku społecznym, tj. szkolnym, rówieśniczym czy zawodowym. To właśnie w rodzinie, w szkole od kolegów i znajomych, a także od przełożonych w pracy jednostka dość często słyszy różne opinie na swój temat. Na ich podstawie buduje obraz swojej osoby. Może to być obraz adekwatny, zaniżony lub zawyżony. Badania psychologiczne potwierdzają, że w naszej społeczności przyjęło się uważać, iż nie wypada mówić dobrze o sobie samym, a do dobrego tonu należy uprawianie samokrytyki. Ludzie z kręgu kultury zachodniej, wprost przeciwnie, już od wczesnego dzieciństwa uczeni są do przedstawiania siebie w jak najbardziej korzystnym świetle (Chęłpa, Witkowski, 1995; Płopa, 1996). W kształtowaniu obrazu samego siebie znaczącą rolę mogą odgrywać różnice kulturowe.

Dość często stosowanymi formami manipulacji w sytuacjach konfliktowych w rodzinie są kłamstwo, definiowane m.in. jako *pewna czynność czy technika wzbudzania fałszywych przekonań w interlokutorze, tak iż można kłamać nie tylko mówiąc nieprawdę, ale i mówiąc prawdę albo nawet milcząc* (I. Dąmbska za W. Chudy, 1992) i stwarzanie sytuacji stresowych. Jak twierdzą badacze zajmujący się problematyką konfliktów, kłamstwo jest najstarszą metodą manipulowania ludźmi i jemu można przypisać rozpad wielu przyjaźni, dzięki fałszywym argumentom podstawionym świadkom itp. (Chęłpa, Witkowski, 1995). Kłamstwo jest wykorzystywane tak przez dorosłych, widzących w nim możliwość szybkiego i skutecznego osiągnięcia celu, jak i przez dzieci, pragnące np. uniknąć kary, ukryć faktyczne motywy swoje-

go działania, czy też zaimponować rówieśnikom, po to, by zyskać ich uznanie i aprobatę. Skuteczną metodą przeciwdziałania kłamstwu zdaje się być zmniejszenie naszego zaufania wobec osób, które nas wcześniej oszukały i częstsza weryfikacja podawanych przez nich faktów. Oczywiście ten postulat dotyczy kanału werbalnego, gdyż komunikacja niewerbalna nie zawsze podlega świadomej kontroli (Kurcz, 2000). Innym skutecznym zabiegiem pozwalającym wykryć kłamstwo jest obserwacja zachowania osoby próbującej kłamać, dość powszechnie w psychologii określana mową ciała. Jak twierdzą niektórzy badacze:

[...] człowiek kłamiąc przy użyciu kanału werbalnego, przekazuje jednocześnie swoim ciałem komunikaty mówiące o tym, że jest to właśnie kłamstwo. Szczególnie jest to widoczne u dziecka, które kłamiąc zakrywa ręką usta i przyjmuje postawę zawstydzonego. Ten nieświadomy gest z wiekiem nie zanika, lecz jak cała mowa ciała ulega modyfikacji czy ewentualnie redukcji. Kiedy kłamie człowiek dorosły, podświadomość nakazuje powstrzymać mu te słowa, jednak by ukryć zmieszanie i niepokój, ścisza np. głos, a ręka jego wędruje w stronę twarzy, jakby tam coś swędziało (Baron, Byrne, 2000; Chełpa, Witkowski, 1995, s. 162).

Nie można tego typu zachowań generalizować i twierdzić, że za każdym razem wiąże się ono z kłamstwem. Nie ulega jednak wątpliwości, że obserwacja zachowań człowieka może być bardzo pomocna w określeniu prawdziwego czy fałszywego charakteru jego zamierzeń i działań. Jakkolwiek w dotychczasowych rozważaniach kłamstwo rysuje się jako szkodliwa technika manipulacyjna, można spotkać opinie (Bok, 1978, 1982; Ekman, 1997), zgodnie z którymi niektóre formy kłamstwa mogą być usprawiedliwione, uczciwość w niektórych przypadkach brutalna i okrutna, a przyłapywanie na kłamstwie nie zawsze jest usprawiedliwione i zasługuje na aprobatę. Mąż udający rozbawienie źle opowiedzianym przez żonę dowcipem lub żona udając większe niż w istocie odczuwa zainteresowanie opowieścią małżonka o tym, że naprawił drobną usterkę w domu, mogą się czuć niewłaściwie potraktowani, gdy zarzuci im się nieszczerłość. W tych przypadkach intencją „kłamających” jest motyw pozytywny, tzn. dbałość o dobro relacji.

Niekiedy przyłapywanie na kłamstwie narusza związek między ludźmi, zawodzi czyjeś zaufanie, jest wykradaniem informacji, której ktoś miał prawo nie chciał ujawnić... Niekiedy powinno się uszanować czyjąś wolę, bez względu na to, co ta osoba naprawę myśli bądź odczuwa. Przyłapywanie na kłamstwie narusza prywatność, prawo do zachowania pewnych uczuć czy myśli dla siebie i jest aktem pewnej arogancji – przywłaszczania sobie czegoś bez pozwolenia i wbrew woli drugiej osoby (Ekman, op. cit., s. 296).

Ważnym uwarunkowaniem konfliktów rodzinnych są sytuacje stresowe, które mają miejsce zarówno w rodzinach dobrze, jak i źle funkcjonujących. Rodzina, z jednej strony jest pierwszym i podstawowym źródłem stresu, kiedy wobec swoich członków stosuje różne ograniczenia, zakazy czy nakazy, z drugiej zaś strony dobrze funkcjonująca rodzina jest najważniejszą i najsilniejszą grupą wsparcia w sytuacjach trudnych. Społeczne wsparcie ze strony rodziny może dotyczyć sposobów radzenia

sobie ze stresem, rozpatrywanych czy to w kategorii potrzeb, czy też w kategorii sytuacji środowiskowej postrzeganej jako zagrażającej (Rostowska, 1995; Plopa, 1996). Sytuacja stresowa w rodzinie, która współwystępuje z różnymi formami przemocy, może pozostawić w psychice tak dziecka, jak i dorosłego, bolesny, trudny do zatarcia ślad, np. świadome wymuszenia na dziecku czy partnerze małżeństwa zmiany jego postawy czy też systemu wartości itp. Uciekanie się do manipulacyjnych form przemocy opartej na stresie może przybierać różną postać w zależności od wieku, płci bądź stopnia pokrewieństwa osoby, wobec której określona metoda manipulacji jest stosowana. Do stosunkowo często wykorzystywanych przez niektórych rodziców zabiegów manipulacyjnych zaliczyć można: straszenie dziecka, zamykanie w ciemnym pomieszczeniu, upokarzanie wobec innych osób, eksponowanie negatywnych cech, przezywanie, ośmieszanie itp. Nic dziwnego, że takie zachowania rodziców wobec dziecka budzą jego sprzeciw, nieposłuszeństwo, arogancję, krnąbrność i w konsekwencji prowadzą do konfliktów między rodzicami a dziećmi. Dodać należy, że przedstawiony wyżej aspekt nie wyczerpuje całości zagadnienia, a dotyczy tylko stresu rozpatrywanego jako metody manipulacji.

Zjawisko manipulacji może występować także w przypadkach wpływania na dzieci przez rozwodzących się rodziców. W małżeństwie może ujawniać się ono np. w zakresie takiego czynnika, od którego zależy jakość związku małżeńskiego, jakim jest komunikacja interpersonalna, rozpatrywana z punktu widzenia jej otwartości, czyli zakresu swobodnego wyrażania własnych przeżyć, potrzeb, emocji, doświadczeń, postaw i przekonań. Ze zjawiskiem manipulacji można spotkać się w tych małżeństwach, w których komunikacja jest zaburzona, co przejawia się najczęściej w występowaniu tzw. niepartnerskiego stylu komunikacji prowadzącego do niskiej jakości relacji małżeńskiej i częstych konfliktów. T. Rostowska (2001), wśród tzw. destruktywnych strategii rozwiązywania konfliktów w małżeństwie wymienia manipulację, polegającą na tym, że jednostka uwikłana w konflikt może prezentować formy zachowania mające na celu odwrócenie uwagi partnera od sytuacji konfliktowej, a więc przejawiać zachowanie szczególnie życzliwe, niemalże bezbronne, gdyż celem tej jednostki jest stworzenie atmosfery przyjaznej, bez przejawów wojowniczości zanim ewentualnie dojdzie do rozpatrywania konfliktu czy niezgody.

Autoprezentacja jako forma manipulacji

Małżonkowie mogą też stosować różne taktyki autoprezentacyjne, traktując je jako sposób wywierania wpływu społecznego i osiągania swoich celów. Tak więc żona może się przymilać, udając słabą, nieradzącą sobie „kobietkę”, wpadać w histerię i grozić odejściem lub samobójstwem, albo po prostu zgadzać się w myśl zasady „ciszej będziesz, dalej zajedziesz”. Z kolei mąż realizuje swoje zamiary, prezentując osobiste kompetencje lub grożąc. W konwencji autoprezentacji należy też widzieć troskę o wygląd fizyczny, czemu służy makijaż, fryzjer, gimnastyka, dieta odchudzająca. Kobiety w porównaniu z mężczyznami poświęcają temu więcej uwagi, chcąc zwiększyć swoją atrakcyjność dla partnera. Nie zawsze jednak znajdują uznanie, a wręcz narażają się niekiedy na jego ironiczne komentarze.

Są podstawy, aby sądzić, iż czynnik płci ma generalnie większy udział w kreowaniu wizerunku kobiet niż mężczyzn i to kobiety będą częściej starały się eksponować różne aspekty swojej kobiecości (Hurtig, Pichevin, 1990).

Mężczyźni częściej wybierają strategie pozbawione kamuflażu, polegające na bezpośrednim domaganiu się pomocy lub świadczeń, natomiast kobiety uruchamiają swoją kobiecość, preferując właśnie ujawnianie lub działanie „zza kulis”. Rozbieżności w zakresie stopnia otwartości i technik wywierania wpływu społecznego są potencjalnym źródłem nieporozumień w małżeństwie: żony mogą negatywnie odbierać oczekiwania małżonków, klasyfikując je jako bezwzględne roszczenia, natomiast dla mężczyzn uznających jasne wyłożenie sprawy zachowania kobiet mogą być oceniane jako niepoważne „gry”, które deprecjonują kobietę jako równoprawną partnerkę (Miluska, 2001).

Autoprezentacja pozwala jednak nie tylko podkreślać typowość płciową kobiety i mężczyzny, ale także różnice płciowe zacierać. Mężczyzna preferujący silne kobiety może więc spotkać się z ekspozycją takiej cechy u kobiety, której zależy na nim. W zależności od sytuacji partnerów interakcji i koncepcji własnej płci możliwe jest bowiem eksponowanie różnych cech. Tak więc w sytuacji pracy ta sama kobieta może prezentować się jako zdecydowany kierownik, natomiast w spotkaniu z bliskim mężczyzną – jako osoba czuła i uległa.

Autoprezentacja jest zatem ważnym rodzajem wpływu społecznego, który nastawiony jest na zwiększenie atrakcyjności interpersonalnej. Niekiedy prowadzi do niepowodzeń układu (np. zastraszać – realizujący koncepcję *macho* mąż powoduje rozpad związku), niekiedy natomiast może przyczynić się do jego redefinicji (np. kiedy mężczyzna zaczyna poważnie zastanawiać się nad znaczeniem szantażu emocjonalnego partnerki).

Konkludując: należy stwierdzić, że omówione wyżej techniki manipulacyjne są dość powszechnie stosowane w środowisku rodzinnym o zaburzonym poziomie integracji i strukturze. Nie zawsze są one postrzegane jako zagrażające integracji rodziny czy też prawidłowemu rozwojowi jej członków. Nie ulega wątpliwości, że u podstaw klasyfikacji zachowań ludzkich, w tym także zachowań manipulacyjnych, leży motywacja, jaką kieruje się osoba stosująca techniki manipulacyjne. Do manipulacyjnych form zachowania zaliczyć należy przede wszystkim te, których celem jest wymuszenie posłuszeństwa, uległości, zależności, podporządkowanie, poniżanie, ośmieszanie innych, po to, by osiągnąć własny cel. Uciekanie się wyłącznie do takich motywów działania wiąże się z niedojrzałością osobową tych, którzy techniki manipulacyjne stosują, zaś u osób, wobec których manipulacja jest stosowana, może wyzwać niewłaściwe formy zachowań, a nawet prowadzić do zaburzeń osobowości.

3. MANIPULACJA W KONTEKŚCIE ROZWAŻAŃ ETYCZNYCH

Efekty opisanych dotąd form i technik manipulacji w różnych sferach życia, prowadzących w rezultacie do zafałszowanego obrazu rzeczywistości u jednostki, wobec której są one stosowane, rozpatrywać można na gruncie różnych kodów etycz-

nych. Ich charakter jest szczególnie jasno widoczny wtedy, gdy rozpatrzymy je w kontekście tradycyjnej psychologii moralności (zwłaszcza w podejściu poznawczo-rozwojowym; Kohlberg, 1969), która przyjmuje, że domeną moralnych sądów jest ocena działań człowieka ze względu na ich konsekwencje dla dobra – krzywdy innych osób. Postępowanie jednostki jest tutaj oceniane jako niewłaściwe wtedy, gdy powoduje cudzą krzywdę (fizyczną, psychiczną, materialną) oraz za właściwe wtedy, gdy niesie dobro innym. W przypadku opisanych zabiegów manipulacyjnych zwłaszcza (choć nie tylko) w polityce mamy do czynienia z wyraźnie zaznaczającym się stosunkiem do innych: z lekceważeniem odbiorcy, z wprowadzeniem go w błąd, z brakiem troski i odpowiedzialności za drugiego człowieka, mniejszą lub większą postawą cynizmu polegającą na nieuznawaniu powszechnie przyjętych wartości i lekceważeniu zasad moralnych.

W coraz bardziej indywidualistycznie zorientowanym społeczeństwie spotykamy się z tendencją do przyjmowania innych niż dobro drugiej osoby, kryteriów oceny zachowania w jego wymiarze moralnym, takich jak np. skuteczność działania, kryteria estetyczne (Baryła, Wojciszke, 2003), w kodzie etycznym nazywanym etyką produktywności, w którym wartością centralną jest produkcja dóbr, niemoralnym będzie marnotrawstwo (dóbr, czasu, lenistwo itp.). Stosowanie tych kryteriów, biorących pod uwagę tylko bądź przede wszystkim własny punkt widzenia, rodzi niebezpieczeństwo blokady indywidualnego rozwoju człowieka, który – aby zachodził w okresie dorosłości zwłaszcza – wymaga umiejętności wyjścia poza egocentryzm i zdobycia cnoty troski o innych, zwłaszcza o młode pokolenie (Erikson, 1968; Tyszkowa, 1987; Harwas-Napierała, 2003).

Rozważania o etycznych aspektach manipulacji są w istocie pytaniem o granice i skutki manipulacji dla rozwoju psychicznego człowieka (zwłaszcza w społeczno-moralnym wymiarze tego rozwoju), a także o to, czy tych granic obecnie niepokojąco nie przekraczamy.

Z dotychczasowych rozważań wynika, że poza niektórymi, znajdującymi usprawiedliwienie formami manipulacji (np. okazjonalne przejawy nieszczerości), stanowi ona wysoce niepożądany z punktu widzenia rozwoju człowieka rodzaj wpływu społecznego o zwiększającym się zasięgu. Mimo coraz liczniejszych i udoskonalanych technik manipulacji, które obserwujemy w życiu społecznym, nie jesteśmy wobec niej bezsilni.

Istnieją sposoby obrony przed manipulacją zarówno w wymiarze indywidualnym jak i społecznym. Badania wykazują (Z. Hanas, 2000), że można manipulować ludźmi, ale nie w każdych warunkach się to udaje. Zdolność do krytycznego myślenia i wyższy poziom edukacji skutecznie zapobiegają takiemu nadużyciu (dotyczy to zwłaszcza manipulacji za pomocą mass mediów). Skutecznym narzędziem obrony przeciw manipulacji może więc być podwyższanie poziomu edukacji w społeczeństwie oraz zagwarantowanie wolności wyrażania opinii, przepływu informacji przy respektowaniu prawnych (jasno określonych norm) dla funkcjonowania środków społecznego przekazu.

Wraz ze zdobywaniem doświadczenia życiowego jednostka uczy się również rozpoznawania zabiegów manipulacyjnych oraz sposobów radzenia sobie z manipulacją społeczną; nabieramy także pewnej odporności na niektóre jej formy (np. na agresywną reklamę). W literaturze przedmiotu (m.in. Ekman, dz. cyt.; Rostowska, dz. cyt.) wymienia się najczęściej dwa typy zachowań umożliwiających rozpoznanie i skuteczną obronę przed omawianym rodzajem wpływu społecznego. Wiążą się one z nabywaniem dwójakiego rodzaju umiejętności:

1) umiejętności obserwowania zachowania innych osób (spostreżania i słuchania), aby z większą trafnością wykryć motywy, którymi się kierują;

2) umiejętności jasnego komunikowania manipulatorowi, że wykryło się jego podstępą grę.

Umiejętności te (w różnym stopniu) posiadają osoby o ukształtowanej osobowości, a więc ludzie dorośli. Oni także dysponują, jak podkreśla Ekman (dz. cyt.), wnikliwy badacz jednej z najczęściej stosowanych form manipulacji, jaką jest kłamstwo, pewną możliwość świadomego wyboru określonego typu zachowania. *Nie jesteśmy ani tak odstępni jak niemowlęta, ani też w sposób doskonały ukryci. Możemy skłamać albo postąpić uczciwie, wychwycić oszustwo albo go nie dostrzec, dać się wprowadzić w błąd albo poznać prawdę. Mamy wybór: taka jest nasza natura* (s. 297). Zdaniem tego autora *większość ludzi unika przyłapania (na kłamstwie) tylko dlatego, że oszukiwanym nie zależy tak bardzo, żeby postarać się kłamstwo zdemaskować* (s. 294).

Wspomnianych umiejętności nie posiadają jednak ludzie nie w pełni dojrzały (a i oni czasem nie potrafią uchronić się przed perfidnymi formami manipulacji), a zwłaszcza dzieci i dorastająca młodzież. Nie dysponują oni jeszcze niezależnością intelektualną i emocjonalną, umiejętnością krytycznego spojrzenia na zachowanie innych i zachowanie dystansu do ludzi i świata, a także umiejętnością wykrywania zabiegów manipulatorskich. Stąd też skutki kierowanej wobec nich manipulacji są szczególnie niebezpieczne, niosąc zagrożenie dla ich indywidualnego rozwoju.

Bez względu na to jednak, jakiej grupy osób zjawisko manipulacji dotyczy, stanowi ono zagrożenie dla rozwoju osobowego jednostek zarówno podlegających temu zjawisku, jak tych, które podejmując tego typu zabiegi same przyczyniają się do dewastacji własnej osobowości (A. Lepa, 1992). Nasilanie się manipulacji w życiu społecznym wiąże się zawsze z marnowaniem tego, co człowiek ma najcenniejszego, tj. energii emocjonalnej. W przypadkach wzmożonej manipulacji energię tę wykorzystuje się bądź na uczenie i doskonalenie zabiegów manipulatorskich bądź technik ich wykrywania tam, gdzie można by ją spożytkować na najbardziej wartościową dla rozwoju indywidualnego aktywność o charakterze wychowawczym.

BIBLIOGRAFIA

- Aronson E. (1978), *Człowiek – istota społeczna*. Warszawa, PWN.
 Baryła W., Wojciszke B. (2003), *Potoczne rozumienie moralności: reakcje emocjonalne na zachowania łamiące lub podtrzymujące pięć kodów etycznych*. W: B. Wojciszke,

- M. Plopa (red.), *Osobowość a procesy psychiczne i zachowanie*. Kraków, Oficyna Wydawnicza „Impuls”, s. 289-311.
- Baron R., Byrne D. (2000), *Social Psychology*. Boston, Allyn Bacon.
- Bok S. (1978), *Moral choice in public and private life*. New York, Pantheon.
- Bok S. (1982), *Secrets*. New York, Pantheon.
- Chudy W. (1992), *Kłamstwo jako korupcja antropologiczna*, „Ethos” nr 1 (17), s. 88-96.
- Chełpa S., Witkowski T. (1995), *Psychologia konfliktów*. Warszawa, WSP.
- Dryl E. (1995), *Trudności wychowawcze. Analiza interakcji matka – dziecko w sytuacjach konfliktowych*. Warszawa, Wydaw. UW.
- Ekman P. (1997), *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce, małżeństwie*. Warszawa, PWN.
- Erikson E. (1968), *Identity, youth and crisis*. New York, Norton.
- Hanas Z. (2000), *Różne formy manipulacji człowiekiem*, „Communio” 1, s. 55-67.
- Harwas-Napierała B. (2003), *Zmiany w funkcjonowaniu rodziny i ich konsekwencje dla rozwoju rodziców*. W: B. Harwas-Napierała (red.), *Rodzina a rozwój człowieka dorosłego*. Poznań, Wydaw. UAM.
- Hugo-Bader J. (2001), *Zakręć was jak słoiki na zimę*. „Gazeta Wyborcza” (dodatek), nr 51 (459).
- Hurtig M.C., Pichevin H. A. (1990), *Saliency of the sex category system in person perception: contextual variation sex roles*, 22, 5-6, 369-395.
- Kohlberg L. (1969), *Stage and sequence: the cognitive – developmental approach to socialization*, w: *Handbook of socialization theory research*, (ed.) D.A. Goslin, Rand Mc Nally, Chicago, p. 347-480.
- Kurcz J. (2000), *Język i komunikacja*. W: J. Strelau (red.), *Psychologia*. T. 2. Gdańsk, Gdańskie Wydaw. Psychologiczne, s. 231-274.
- Lepa A. (1992), *Manipulowanie człowiekiem jako problem współczesnej pedagogii*, „Ethos” nr 1 (17), s. 77-87.
- Lepa A. (1995), *Świat manipulacji*, Częstochowa.
- Lis-Turlejska M. (1976), *Ingracjacja, czyli manipulowanie innymi ludźmi za pomocą zwiększania własnej atrakcyjności*. W: Reykowski J. (red.), *Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi*. Warszawa, PWN.
- Miluska J. (2001), *Rola płci w sposobie funkcjonowania małżeństwa i rodziny*. W: H. Liberska, M. Matuszewska (red.), *Małżeństwo: męskość, kobiecość, miłość, konflikt*. Poznań, Humaniora.
- Plopa M. (1987), *Skala postaw rodzicielskich*. „Psychologia Wychowawcza” 5, s. 552-566.
- Plopa M. (1996), *Stres w izolacji morskiej – psychospołeczne uwarunkowania*. Gdańsk, Wydaw. UG.
- Rostowska T. (1995), *Transmisja międzypokoleniowa w rodzinie: w zakresie wybranych wymiarów osobowości*. Łódź: Wydaw. UŁ.
- Rostowska T. (2001), *Konflikt międzypokoleniowy w rodzinie*. Łódź, Wydaw. UŁ.
- Stewart J. (red.) (2002), *Mosty zamiast murów*. Warszawa, PWN.
- Tyszkowa M. (1987), *Rozwój człowieka dorosłego w świetle wybranych koncepcji teoretycznych psychologii*. „Oświata Dorosłych” 2, s. 65-73.