

BIBLIOTEKA
moderatora 



DENISE WINN jest brytyjską dziennikarką i autorką książek. Specjalizuje się w psychologii i medycynie. Była redaktorem naczelnym brytyjskiego wydania czasopisma *Psychology Today* i redagowała czasopismo jednej z głównych instytucji charytatywnych w Wielkiej Brytanii zajmujących się zdrowiem psychicznym. W ciągu ostatnich dwudziestu lat współpracowała z większością brytyjskich gazet i czasopism. Oprócz *Manipulowania Umysłem* napisała 11 książek na tematy psychologiczne i medyczne. Są to takie m. in. pozycje jak: *The Well Woman's Handbook* (1995), *Men on Divorce* (1986), *The Whole Mind Book: an A-Z of theories, therapies and facts* (1980), *Prostitutes* (1974). Obecnie jest redaktorem naczelnym *Human Givens*, kwartalnika dla fachowców z dziedziny zdrowia, pracy społecznej oraz innych zainteresowanych tą problematyką specjalistów. Pismo poświęcone jest potrzebie zrozumienia i uwzględnienia zachowań ludzkich, dążących do znalezienia najlepszych metod komunikowania się, kształcenia, zwiększania produktywności, pomagania w leczeniu cierpień emocjonalnych itd. Określenie „human givens” odnosi się do informacji o naturze ludzkiej – naszych potrzebach emocjonalnych i wewnętrznych zasobach, umożliwiających ich zaspokojenie. Denise Winn posiada dyplom Human Givens Institute, instytucji uczącej efektywnej terapii krótkoterminowej (effective brief therapy).

DENISE WINN

MANIPULOWANIE UMYSŁEM

PRANIE MÓZGU, WARUNKOWANIE,
INDOKTRYNACJA

Przełożyła
Anna Sosenko



Redaktor serii:
Tomasz Witkowski

Projekt graficzny serii:
Krzysztof Albin

Zdjęcie na okładce:
Tomasz Witkowski

Projekty stron tytułowych:
Studio *mirwal* ART

Korekta:
Karol Maliszewski

Skład:
Studio *mirwal* ART

BG 316471

Copyright © 1983, 2000 by Denise Winn.
All rights reserved.

Copyright © 2003 for the Polish translation by
MODERATOR Tomasz Witkowski

ISBN 83-91655-9-8

Oficyna Wydawnicza UNUS
tel. (074) 846-14-48, www.ruta.pl, e-mail: unus@ruta.pl

SPIS TREŚCI

WSTĘP DO WYDANIA POLSKIEGO	7
WPROWADZENIE	9
Rozdział I PRANIE MÓZGU	17
Rozdział II NIEPODWAŻALNE PRZEKONANIA	55
<i>Wydaje nam się, że sami decydujemy</i>	68
<i>o tym co robimy</i>	70
<i>Założenia oparte na języku</i>	71
<i>Przypisywanie przyczyn działaniom</i>	73
<i>Samospełniające się założenia</i>	75
<i>Założenia oparte na wyglądzie</i>	75
Rozdział III WARUNKOWANIE	79
Rozdział IV WPLYW UCZUĆ	113
Rozdział V ZMIANA POSTAW	133
<i>Posłuszeństwo wobec autorytetów</i>	137
<i>Konformizm</i>	148
<i>Zaangażowanie</i>	152
<i>Dysonans poznawczy</i>	157
<i>Efekt placebo</i>	167
<i>Efekt broni</i>	170
<i>Odgrywanie ról</i>	171
<i>Deprywacja sensoryczna</i>	173

Rozdział VI HIPNOZA	179
Rozdział VII ZASKAKUJĄCE NAWRÓCENIA	197
<i>Sekty</i>	204
<i>Rodzina Mansona</i>	214
<i>Patty Hearst</i>	219
Rozdział VIII WYWIERANIE WPLYWU PRZEZ PROFESJONALISTÓW	227
<i>Policja</i>	229
<i>Psychoterapia</i>	237
<i>Agresywna reklama</i>	245
<i>Institucje</i>	251
Rozdział IX OPÓR WOBEC WPLYWU	257
LITERATURA	271

WSTĘP DO WYDANIA POLSKIEGO

Od czasu do czasu naszym światem wstrząsa jakieś dramatyczne wydarzenie. Tak było 11 września 2001 roku, ale kilka lat wcześniej równie wstrząsająca była wiadomość o zatruciu gazem niewinnych ludzi przypadkowo znajdujących się w Tokijskim metrze dokonany przez członków sekty „Najwyższa Prawda”. Jeszcze większą trwogę budziło samobójstwo 913 członków „Świątyni Ludu” w Jonestown w 1978 roku. Nasze przerażenie prowadzi nas do konstatacji, że w czasach, w których przyszło nam żyć dzieje się coś niedobrego, że świat zmierza wprost ku zagładzie. Prawdopodobnie podobne przekonanie towarzyszyło ludziom w średniowieczu, kiedy usłyszeli o krucjacie dziecięcej. I prawdopodobnie w każdym pokoleniu wydarzają się rzeczy, które budzą grozę.

Jednakowoż jest w tych zdarzeniach drobny element pozytywny (choć proszę mnie nie posądzać o ich gloryfikację, czy jakiegokolwiek usprawiedliwianie!). Otóż są owe tragedie impulsem do tego, abyśmy przyjrzeni się sobie uważniej, składając do zastanowienia nad skłonnościami i naturą człowieka. Poza naszą osobistą refleksją pojawia się również od czasu do czasu chęć i potrzeba systematycznego poznania funkcjonowania człowieka uczestniczącego w takich ekstremalnych sytuacjach i próba rzeczowej odpowiedzi na pytanie do jakiego momentu można sterować człowiekiem, jego myśleniem, zachowaniem.

Na początku lat pięćdziesiątych takimi faktami, które skierowały uwagę nie tylko poszczególnych ludzi, ale również rządu Stanów Zjednoczonych, na kwestie odporności człowieka na wpływ, były dane wskazujące, że ok. 5 z 7 tys. żołnierzy amerykańskich uwięzionych przez Północną Koreę w czasie wojny koreańskiej przyznało się do zbrodni, których nie po-

pełnili, podpisało petycje podsunięte przez wrogów lub przejęło poglądy wroga. Te fakty doprowadziły do tego, że chyba po raz pierwszy w historii naszej cywilizacji, rząd demokratyczny zlecił ekspertom przeprowadzenie gruntownych badań nad technikami manipulacji umysłem.

Książka, którą czytelnik trzyma w ręku stanowi usystematyzowaną próbę przedstawienia badań nad skrajną uległością, dla przeprowadzenia których impulsem były właśnie wydarzenia wojny koreańskiej. Jednocześnie jednak z opisaniem wydarzeń mających miejsce w obozach jenieckich oraz wyjaśnieniem zachodzących tam zjawisk badań tych nie zaprzestano. Trwają one nadal dając nam coraz lepszy obraz tego, na ile można nami manipulować. Dla polskiego czytelnika doniesienia prezentowane w książce mają ciągle aspekt nowości, a nawet sensacji, głównie dlatego, że komunistyczna cenzura nie dopuszczała do druku nic, co w jakikolwiek sposób mogłoby przyczynić się do rozszyfrowania metod działania państw totalitarnych. Do dzisiaj na polskim rynku nadal niewiele jest pozycji poświęconych tej problematyce. *Manipulowanie umysłem* zostało opublikowane po raz pierwszy w 1983 roku. Nie znaczy to jednak, że przedstawiana w niej problematyka straciła cokolwiek na wartości. Przeciwnie, jej wznowienie w 2000 roku, ale przede wszystkim ostatnie wydarzenia związane z atakami terrorystycznymi i próby ich interpretacji wskazują jak słabo ciągle znamy własne wnętrza i jak bardzo ta książka jest potrzebna.

Główna teza prezentowanej po raz pierwszy polskiemu czytelnikowi pracy mówi, że często mamy mniejszy wpływ na własne postępowanie niż skłonni bylibyśmy sądzić. Nie jest to jednak komercyjne epatowanie grozą czytelników. Książka daje możliwość oglądu zjawiska z różnych punktów widzenia i – co niezwykle istotne – zbudowania własnego sądu na temat zjawiska prania mózgu, indoktrynacji i innych form wywierania wpływu, które w dzisiejszych czasach intensywnego przepływu informacji i zmian technologii środków komunikowania się będą coraz powszechniejsze.

Tomasz Witkowski
Kwiecień, 2003 r.



WPROWADZENIE

Pojęcie „pranie mózgu” pierwszy raz zostało użyte w artykule opublikowanym przez gazetę *Miami News* we wrześniu 1950 r. Autor, Edward Hunter, ukuł to sformułowanie, będące raczej kiepskim tłumaczeniem chińskiego *hsi-nao* (co oznacza „wymazywać z umysłu”). W artykule tym twierdził, że po rewolucji w Chinach wykorzystywano nieznane wcześniej techniki psychologiczne, by nakłaniać obywateli do wstępowania do partii komunistycznej.

Hunter kontynuował ten temat w kolejnych artykułach i książkach. Pod koniec wojny dla amerykańskiej opinii publicznej zdawało się jasne, że Amerykańscy jeńcy wojenni współpracowali z wrogiem, ponieważ nie mieli wyboru. Stali się niewinnymi ofiarami niezwykle zabieganej kontroli umysłu, techniki pierwotnie opracowanej w celu przekonania Chińczyków o słuszności komunizmu, a później zastosowanej wobec schwytanych wrogów.

Pojęcie „pranie mózgu” padło na podatny grunt. Dla opinii publicznej szokiem było odkrycie, że tak wielu amerykańskich chłopców schwytanych w Korei przyjęło wrogie poglądy. Dokładna liczba żołnierzy, którzy w takim czy innym stopniu przeszli na drugą stronę, wahała się w zależności od stopnia radykalizmu różnych materiałów źródłowych. Autorzy obawiający się skutków manipulacji masami, tacy jak psycholog Joost Meerloo, podają, że spośród 7190 jeńców amerykańskich przetrzymywanych w Chinach 70% zostało przekonanych przez chińską propagandę do złożenia zeznań lub podpisania petycji nawołujących do zakończenia wojny, chociaż niewielu z nich „pozostało” komunistami po zakończeniu wojny i powrocie do kraju. Mniej dramatyczna wersja wydarzeń mówi

o jednej trzeciej amerykańskich jeńców, którzy przeszli na stronę komunistów. Tak czy inaczej, liczba ta wystarczyła, aby zszokowani Amerykanie przyjęli wyjaśnienie o „praniu mózgu”, pomijając równie jaskrawy fakt, że skapitulowało niewielu poddawanych takim samym zabiegom żołnierzy brytyjskich i jeszcze mniej żołnierzy tureckich (jeżeli w ogóle którykolwiek z nich).

Amerykańscy jeńcy wojenni, którzy powrócili do domu, stali się – co zrozumiałe – obiektami badań wielu psychiatrów i psychologów, pragnących dowiedzieć się, czym jest „pranie mózgu” – jeśli w ogóle istnieje; a jeśli nie istnieje, to należało sobie odpowiedzieć na pytanie, co skłoniło żołnierzy do tak dramatycznej nielojalności wobec Prezydenta i ojczyzny. Dopiero znacznie późniejsi badacze tych wydarzeń postawili tezę, że panika na tle „prania mózgu” została wywołana przez CIA.

Hunter, który pierwszy użył tego terminu, był w końcu pracownikiem CIA w czasie, gdy pisał na ten temat. Był nie tylko dziennikarzem, ale także specjalistą od propagandy. Według Schefflina i Optona, autorów *The Mind Manipulators*, którzy badali jego biografię, służył także jako „specjalista do spraw wojny psychologicznej w Pentagonie”. W swojej pierwszej książce Hunter spopularyzował mniemanie, jakoby Stany Zjednoczone znalazły się w obliczu wroga wykorzystującego taktykę kontrolowania umysłów i że tylko za pomocą równie tajnego przeciwdziałania można usunąć to niebezpieczeństwo. Jednak tematem niniejszej książki nie jest analizowanie wyników z tego działań CIA, które „badało” możliwości hipnozy, programowania, wykorzystania narkotyków i tym podobnych zabiegów służących do kontrolowania umysłu. Kilkanaście opublikowanych książek na ten temat wydaje się wskazywać, że wynikiem wysiłków CIA była raczej kompromitacja niż poznanie jakichś tajników.

Zbadanie pochodzenia wyrażenia „pranie mózgu” wydaje się ważne, ponieważ mamy tu do czynienia z przypadkiem niezwyklej kariery samego terminu bez badania zjawiska tym terminem określanego. Wielu eksper-

tów-psychologów i wytrwałych badaczy zajmowało się tym tematem. Niektórzy z nich skupiali się na stanowczym dowodzeniu, że mózgu nie można wyprać. Inni dochodzili do wniosku, że pranie mózgu to potężna, wszechobecna technika, która pozwala w pierwszej kolejności zapanować nad jednostką, a później nad światem. Joost Meerloo nazywa to „warunkowaniem politycznym” i twierdzi:

Warunkowania politycznego nie należy mylić ze szkoleniem, perswazją czy nawet indoktrynacją. To coś więcej. Oznacza ono oswajanie. Oznacza zawładnięcie najprostszymi i najbar dziej złożonymi reakcjami nerwowymi człowieka. (...) Totalitaryzm chce najpierw wywołać oczekiwaną odpowiedź komórek nerwowych, później kontrolować jednostkę, a wreszcie kontrolować masy.¹

Istnieje także pogląd, wyrażony przez Schefflina i Optona, że pranie mózgu było i nadal jest określeniem wzbudzającym strach; dzięki niemu nie musimy stawiać czoła kłopotliwym lub trudnym do zaakceptowania prawdom. Wygodniej było na przykład twierdzić, że Patty Hearst² została poddana praniu mózgu, w wyniku czego przyjęła cele grupy rewolucjonistów, którzy porwali ją w 1974 r., niż stawić czoła twierdzeniu, że być może nawet ludzie, będący symbolem sukcesu amerykańskiego stylu życia, mogą radykalnie zmienić poglądy.

To, co w latach 80-tych mogło wydawać się akademicką dyskusją, obecnie jest przedmiotem żywotnego zainteresowania z powodu tak licznych ostatnio sekt religijnych,

¹ J. A. M. Meerloo, *Mental Seduction and Menticide: the psychology of thought control and brainwashing*. Jonathan Cape, London 1957.

² Patricia Hearst jako 19 letnia dziewczyna, 4 lutego 1974 r. została porwana przez przedstawicieli Symbiotycznej Armii Wyzwoleńczej. Po złożeniu przez jej ojca okupu okazało się, że zdecydowała się ona pozostać w SAW jako aktywna jej działaczka, a następnie uczestniczka wielu napadów z bronią w rękę. „Nawrócenie” Patty nastąpiło w ciągu 60 dni. Po jej aresztowaniu odbył się spektakularny proces, podczas którego linia obrony opierała się na stwierdzeniu, że dziewczyna została poddana praniu mózgu. Sąd odrzucił wówczas taką argumentację (*przyp. red.*).

które – w opinii wielu osób – pozyskują nowych członków, poddając ich praniu mózgu. W marcu 1981 r. po wysłuchaniu pozwu wniesionego przez sektę Moona przeciwko gazecie *Daily Mail*, która wydrukowała artykuł oskarżający „kościół o rozbijanie rodziny”, Wysoki Trybunał Anglii orzekł, że sekta poddaje ludzi praniu mózgu (tego terminu użyto).

Ta sprawa sądowa ponownie zwróciła uwagę na zagadnienie przymuszania, nieumyślnego lub celowego, niczego nie podejrzewających ludzi. Znow aktualne stały się wszystkie dawne pytania. Czym właściwie jest pranie mózgu? Czy można zmusić jakąkolwiek rozumną osobę do przyjęcia stylu życia, który jest całkowicie niezgodny z jej upodobaniami? Jaka jest różnica między praniem mózgu a indoktrynacją czy równie podstępnyymi skutkami wpływu reklamy i systemu edukacji? A może taka różnica nie istnieje?

Analizę pojęcia „pranie mózgu” utrudnia fakt, że określenie to nigdy nie zostało uznane za fachowe. Drastyczny obraz, jaki przedstawił Hunter, był jedynie impresjonistycznym szkicem, który przez lata przekazywano i, w zależności od opcji, upiększono lub zaciemniano. Niektórzy widzą w tym obrazie bardzo konkretne elementy, niezbędne dla zrozumienia całości; dla innych stanowi zamazane płótno, ukrywające całe ludzkie życie. Tak pojemne pojęcie może jedynie budzić strach, pogardę lub dezorientację. Przyjęcie lub nieprzyjęcie tego terminu zależy w znacznym stopniu od wstępnego zdefiniowania.

Robert Lifton przeprowadził w Hongkongu wyczerpujące badania wielu cywilów z Zachodu i z samych Chin, których po rewolucji próbowano „nawrócić” na komunizm. Swoje odkrycia opublikował w książce *Thought Reform and the Psychology of Totalism*. We wstępie autor czyni cenne spostrzeżenie:

Za tą siecią semantycznych (i nie tylko) niejasności stoi obraz „prania mózgu” jako potężnej, niepokonanej, niezgłębionej i magicznej metody osiągnięcia całkowitej kontroli nad ludz-

kim umysłem. Oczywiście „pranie mózgu” nie jest żadną z tych rzeczy. To nieprecyzyjne pojęcie ześrodkowuje w sobie strach, niechęć, pragnienie poddania się, usprawiedliwienie niepowodzenia, nieodpowiedzialne oskarżenia i wiele objawów ekstremizmu emocjonalnego. Można śmiało stwierdzić, że użyteczność tego określenia jest daleka od precyzji i wątpliwa. Można nawet odczuwać pokusę, by w ogóle o sprawie zapomnieć (...) Jednak oznaczałoby to pominięcie jednego z większych problemów naszych czasów – psychologii i etyki zajmujących się próbami zmieniania ludzi. Mimo zmiennych kolei losu pojęcia prania mózgu, sam proces, który dał początek tej nazwie, jest bardzo realny.³

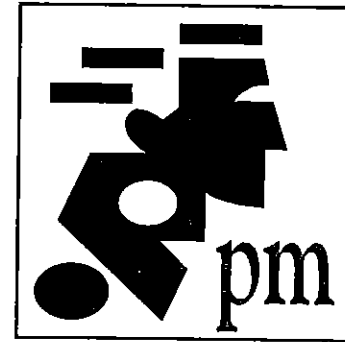
Wielu psychologów badających żołnierzy amerykańskich repatriowanych z Korei doszło do wniosku, że pranie mózgu nie jest nową techniką, ale sprytnym połączeniem wielu technik, z których każda jest dobrze znana i zrozumiała. Niniejsza książka, uzupełniona najnowszymi odkryciami o ludzkim zachowaniu, dostarczonymi przez psychologię, próbuje przyjrzeć się tym procesom, objętym wspólną nazwą prania mózgu, w celu stwierdzenia, jak funkcjonuje każdy z nich z osobna, wpływając na nas w codziennym życiu. W jakim stopniu indoktrynacja, warunkowanie, potrzeba akceptacji społecznej, zależność emocjonalna i wiele innych czynników sprawiają, że mamy mniejszy wpływ na własne postępowanie, niż chcielibyśmy sądzić?

Wyjaśnienie zjawiska prania mózgu, procesu najgłębszej zmiany, być może posłuży do zwrócenia uwagi na sposób funkcjonowania przeciętnego ludzkiego umysłu. Wynika to z tego, że czynniki, które można połączyć, aby wymusić nagłą zmianę, są prawdopodobnie odpowiedzialne w równym stopniu, w różnych kombinacjach i nieświadomie na przestrzeni czasu, za formowanie naszego usposobienia. Dzięki temu miast powierzchownych postawimy tu pytania fundamentalne.

³ R. J. Lifton, *Thought Reform and the Psychology of Totalism*. Victor Gollancz, London 1961.

Chciałabym podziękować wszystkim autorom wykorzystanych książek o praniu mózgu, indoktrynacji i warunkowaniu. Przy okazji polecam Czytelnikowi pełną bibliografię, znajdującą się na końcu książki, jako że wszystkie te pozycje stanowią fascynującą lekturę.

ROZDZIAŁ I



PRANIE MÓZGU

Aby wyodrębnić elementy tzw. procesu prania mózgu, należy dokładnie przyjrzeć się temu, co działo się z jeńcami w chińskich obozach wojennych w Korei. Żołnierze amerykańscy, repatriowani w 1953 r., pozornie dopuszczający się kolaboracji z wrogiem i na krótko przyjmujący komunistyczny światopogląd, nie byli pierwszymi, którzy skupili uwagę całego świata na zjawisku nagłej zmiany poglądów politycznych. W latach 1936-1938 stalinowskie pokazowe procesy moskiewskie wywołały niepokój odczuwalny nawet daleko poza granicami ZSRR. Podczas tych procesów prominentni bolszewicy publicznie przyznawali się do nieprawdopodobnych zbrodni, których nie byli w stanie popełnić. Wydawało się nawet, że dobrowolnie podzielają pogląd prokuratorów, uznających ich za dywersantów. Niewiarygodne było to, że zagorzali rewolucjoniści mogą nagle płaszczyć się i wyrażać skruchę. Fakt, że w tę sytuację został zaprzęgnięty jakiś tajemniczy i podstępny proces, stał się jasny dla Amerykanów dopiero wtedy, kiedy w jakiś czas później ich żołnierze ulegali Chińczykom, a niektórzy z nich składali równie niewiarygodne zeznania, jakoby Amerykanie byli zaangażowani w wojnę biologiczną przeciwko komunistom. Z prośbą o wyjaśnienie zjawiska zwrócono się do ekspertów.

Szczegółowe analizy osobowości badanych żołnierzy, stresów, jakich musieli doświadczyć oraz taktyki wykorzystywanej przez Chińczyków, dają najpełniejszy obraz tego, co nazywamy praniem mózgu. Przedstawiane w późniejszych latach podczas rozpraw sądowych dowody na to, że osoby takie jak Patty Hearst lub członkowie sekt zosta-

li poddani praniu mózgu, opierały się na odkryciach dokonanych w Korei.

Poszczególne eksperci kładli nacisk na różne aspekty zaistniałych wydarzeń. Czasem dochodzili także do sprzecznych wniosków. Warto podsumować ich opinie i odnaleźć wspólne wątki.

W sierpniu 1953 r. Edgar Schein, psycholog z Massachusetts Institute of Technology, zgromadził dane podczas prowadzenia dochodzenia wobec repatriantów w Inchon w Korei i później na pokładzie amerykańskiego okrętu wojennego „General Black”, transportującego ich do Stanów Zjednoczonych w pierwszych dwóch tygodniach września. W artykule zatytułowanym *Chiński program indoktrynacji jeńców wojennych: studium prób „prania mózgu”*, opublikowanym w *Psychiatry* w 1956 r., na podstawie relacji żołnierzy nakreślił obraz tego, co im się przytrafiło w Korei oraz przedstawił własne wnioski. Opierając się na swoich badaniach, stwierdził, że w chińskich technikach nie było nic szczególnie nowego ani przerażającego. W rzeczywistości stanowiły one połączenie tradycyjnych, dobrze znanych zabiegów osłabiających odporność, takich jak dyskusja w grupie, samokrytycyzm, przesłuchanie, nagrody i kary, wymuszone spowiedzi, poddanie propagandzie i kontrola informacji. Nowością nie była sama metoda, ale planowy sposób połączenia szeregu różnych wypróbowanych i zbadanych metod.

Poniższy opis wydarzeń, które zaszły w koreańskich obozach dla jeńców wojennych, pochodzi z publikacji Scheina.

Chiński stosunek do jeńców już na początku różnił się od północnokoreańskiego. Koreańczycy byli wobec więźniów brutalni, zabierali im ubrania, pozbawiali regularnych i wystarczających posiłków oraz wymierzali surowe kary lub zabijali za próby oporu, natomiast Chińczycy ciepło witali jeńców, składając im nawet gratulacje z powodu „wyzwolenia”.

Jednak w czasie następnych tygodni i miesięcy żołnierze doświadczali cierpień fizycznych i psychicznych. Prawie

we wszystkim, co Chińczycy mówili i robili, była zawarta sugestia, że te naciski ustaną i życie stanie się prostsze, jeśli żołnierze będą lepiej „współpracować” z przetrzymującymi ich Chińczykami.

Żołnierze musieli przetrwać długie marsze, trwające nawet dwa tygodnie, do przydzielonych obozów. Podczas marszu dostawali niewiele jedzenia. Aby przeżyć, zmuszani byli do rywalizowania między sobą o pożywienie, ubranie i schronienie. To, zdaniem Scheina, uniemożliwiło im podtrzymanie więzi grupowych. Przez cały czas Chińczycy rozbudzali nadzieje żołnierzy obietnicami lepszych warunków (mimo że postoje w tymczasowych obozach rozlokowanych po drodze nie przynosiły żadnej poprawy), a następnie gasili je, „wyjaśniając”, że ONZ stwarza trudności albo że zbyt wielu więźniów odmawia współpracy i dlatego wszyscy muszą cierpieć. Rozrzucano ulotki propagandowe, a żołnierzy zmuszano do śpiewania komunistycznych pieśni.

Tymczasem po dotarciu do obozu stałego żołnierze doświadczali znacznie większych cierpień fizycznych i psychicznych niż te, których zaznali wcześniej.

Schein nie przedstawił szczegółowej listy tortur fizycznych, jakim byli poddawani żołnierze, ale Meerloo wymienia cały ich szereg opisanych w oficjalnych raportach amerykańskich i brytyjskich, m.in.:

1. Stanie na baczność lub siedzenie z wyciągniętymi nogami w całkowitym milczeniu od 4:30 rano do 11:00 wieczorem i nieustanne budzenie w czasie tych kilku godzin, kiedy sen był dozwolony.
2. Skazywanie na odosobnienie w pomieszczeniu o wymiarach 5 x 3 x 2 stóp.⁴ Znany jest przypadek żołnierza, który spędził w takich warunkach pół roku.
3. Pozbawianie więźniów płynów przez kilka dni, co miało „pomóc w zastanowieniu się nad sobą”.
4. Wiązanie sznurem, którego jeden koniec był przeciągnięty nad belką i związany na szyi, jak pętla

⁴ Ok. 152,5 x 91,5 x 61 cm (przyp. red).

wisielca, a drugi przymocowany wokół kostek u nóg. Jeńcowi mówiono, że jeśli poślizgnie się lub zegnije kolana, popełni samobójstwo.

5. Zmuszanie do klęczenia na ostrych kamieniach, z ciężkim kamieniem w rękach wyciągniętych nad głową.
6. W jednym obozie zmuszano jeńców do trzymania w ustach cienkiego kawałka drewna lub metalu, który strażnik wsuwał przez otwór w drzwiach celi. Strażnik nagle wybijał drewno lub metal w bok, zazwyczaj wybijając więźniowi zęby lub rozrywając mu usta.
7. Zmuszanie do marszu boso do zamarznętej rzeki, gdzie stopy więźniów oblewano wodą. Jeńcy musieli tak stać godzinami, przymarznięci do lodu, rozmyślając o swoich „zbrodniach”.

Według relacji Scheina, więźniowie musieli wstawać o świcie, przez godzinę wykonywać ćwiczenia, a następnie, po śniadaniu o 8 rano złożonym z płatków zbożowych lub kartoflanki, spędzali dzień przy swoich obowiązkach lub byli poddawani indoktrynacji. Otrzymanie obiadu było uzależnione od „postawy” więźnia.

Więźniowie żyli w grupach dziesięcio-piętnastoosobowych. Strażnicy starannie dobierali żołnierzy według rasy i stopnia, tak, aby rozbić ustaloną strukturę grupy, zwłaszcza przez oddzielenie dowódców. Żołnierze stanowili teraz jedną wspólnotę, co miało potwierdzić twierdzenie Chińczyków, że stopień wojskowy nie ma znaczenia; często na czele grupy stawiano bardzo młodych i niedoświadczonych jeńców. Jeśli tylko wśród żołnierzy pojawiały się oznaki tworzenia się hierarchii, strażnicy rozbijali taką grupę.

Nieustannie osłabiano osobiste związki i więzi. Żołnierzom nie pozwalano na jakiegokolwiek praktyki religijne; często zatrzymywano ich pocztę, przy czym twierdzono, że nikt do żołnierzy nie pisze, bo nikogo w domu nie obchodzi, co się z nimi stało.

Przez cały czas Chińczycy podejmowali próby rekrutowania żołnierzy do tzw. komitetów pokojowych. Ci, którzy się do nich przyłączyli, musieli brać udział w indoktrynacji, próbując udaremnić opór wśród innych żołnierzy i przygotowywać ulotki propagandowe wspierające sprawę – pod pozorem zajęć rekreacyjnych. Żołnierze wiedzieli o tym i dlatego te grupy, które organizowały się wśród nich, były słabe i nietrwałe z obawy przed donosicielami.

Schein dzieli metody zwalczania przez Chińczyków amerykańskich przekonań, postaw i wartości na dwa rodzaje: bezpośrednie i pośrednie.

Metody bezpośrednie obejmowały codzienne wykłady trwające po dwie lub trzy godziny, które dyskredytowały ONZ, a zwłaszcza USA, oraz wychwalały kraje komunistyczne; zmuszanie jeńców do podpisywania petycji pokojowych i przyznania się do winy; radiowe apele i przemowy nawołujące do pokoju. Schein zauważa, że przypadki indywidualnego przyznania się żołnierzy do wykorzystywania przez Amerykanów broni biologicznej najmocniej oddziaływało na słuchaczy. Podczas gdy większość jeńców uznawała wykłady za naiwne i nieścisłe, większe wrażenie robiły objaśnienia, udzielane przez własnych oficerów, podróżujących między obozami, dotyczące sposobu wykorzystania bomb biologicznych przez Stany Zjednoczone. Żołnierze, którzy uprzednio uważali oskarżenia o stosowanie broni biologicznej za czystą propagandę, zaczęli jednak zastanawiać się nad ich wiarygodnością.

Pośrednie metody obejmowały wyczerpujące psychicznie przesłuchania dotyczące amerykańskich technik wojskowych. Przesłuchania mogły trwać tygodniami, podczas których przesłuchujący mieszkał z więźniem i był wobec niego bardzo przyjazny. W tym czasie wielokrotnie wracano do zeznań jeńca, żądając od niego wyjaśnienia wszelkich nieścisłości między wcześniejszymi i późniejszymi odpowiedziami. Kiedy żołnierz odmawiał odpowiedzi na pytania, mógł być zmuszony do przepisania zeznań kogoś innego. Żołnierzowi mogło się to wydawać nieskuteczną próbą zmuszenia go do zmiany poglądów. W rzeczywistości cel był zupełnie inny

– jego pismo pokazywano innym jeńcom, wmawiając im, że to on sam dobrowolnie napisał.

Wszyscy uwięzieni byli regularnie zmuszani do „spowiadania się” przed współtowarzyszami lub do samokrytyki, jeśli złamali przepisy obozowe. (Istniało bardzo wiele błahych przepisów.) Więźniowie uważali to za szczególnie poniżające.

Chińczycy do maksimum wykorzystali efekty, jakie może przynieść system nagród. Ci Amerykanie, którzy współpracowali, otrzymywali specjalne przywileje, jedzenie, ubranie. Innych zwabiano do współpracy obietnicą powrotu do domu. Żołnierzom tak bardzo brakowało kontaktu z rodziną, że chętnie pisali propagandowe apele o pokój w swoich listach do domu, ponieważ stanowiło to gwarancję, że zostaną one wysłane. Inni uprawiali propagandę jedynie po to, aby powiadomić rodziny, że żyją. Niezależnie od motywu, skutek był taki, że inni jeńcy podejrzewali ich o pełną współpracę z wrogiem i stawali się podejrzliwi. Wielu z tych, którzy stracili zaufanie grupy, kontynuowało współpracę już na poważnie.

Schein uznał, że taktyka chińska odniosła skutek, choć ograniczony, z następujących powodów.

Najpierw więźniowie musieli borykać się z ogromnymi, osłabiającymi fizycznie niedostatkami. Osłabieni, musieli stawić czoło poważnej presji psychicznej – strachowi, że nigdy nie wrócą do domu, że zginą lub staną się obiektem okrutnej zemsty. Ponadto ich przekonania, wartości i postawy były nieustannie podważane przez przetrzymujących ich Chińczyków, co osłabiało ich poczucie własnego ja. Wywołana niepewność w żaden sposób nie mogła być zmniejszona poprzez sprawdzenie się na tle grupy, ponieważ więzi grupowe systematycznie niszczone. Każdy jeńiec sam musiał sobie odpowiedzieć na pytanie o swoje postępowanie w życiu. Wzajemny brak zaufania, podsycany wiedzą o istnieniu donosicieli i czasem nieuzasadnionym strachem przed nimi, mógł jedynie pogłębić ich samotność. Jeśli ta niepewność stawała się nie do zniesienia, istniał tylko jeden skuteczny sposób jej złagodzenia: kolaboracja z komunistami, ponieważ było to jedyne dostępne źródło poczucia „pewności”.

Tymczasem Chińczycy wzmacniali swoje osiągnięcia za pomocą innej specyficznej taktyki psychologicznej. Do złamania żołnierza wykorzystywali powtarzanie; ponawiali swoje żądania i oskarżenia tak długo, aż wyczerpany jeńiec poddawał się. Starannie dozowali swoje żądania, zaczynając od błahych próśb i stopniowo dochodząc do ważnych. Zmuszali jeńców do uczestniczenia we własnym „nawróceniu”. Samo wysłuchiwanie wykładów nigdy nie wystarczało. Musieli oni dodatkowo odpowiadać, ustnie lub pisemnie, na zadawane pytania. Wreszcie ukrywając indoktrynację pod płaszczykiem wezwań do pokoju, Chińczycy byli w stanie dotrzeć do bardzo wyczerpanych i zmęczonych wojną żołnierzy.

Według Scheina żadna metoda nacisku z osobna nie jest całkowicie (ani w głównej mierze) odpowiedzialna za załamanie nerwowe, mogące prowadzić do tzw. prania mózgu. Jednak dr Lawrence Winkle Junior i dr Herold Wolff twierdzą, że Chińczycy dołożyli wysiłku, aby wyzwalać pewne stany psychiczne w ściśle określonym porządku, co doprowadzało do kapitulacji i poddania się. Autorzy przedstawili listę tych stanów w artykule opublikowanym w *Bulletin of the New York Academy of Medicine* we wrześniu 1957 r. Były to:

- lęk,
- napięcie,
- świadomość, że jest się unikany,
- nieokreślone poczucie winy,
- strach i niepewność,
- dezorientacja,
- pogłębiająca się depresja,
- zmęczenie,
- rozpacz,
- wielka potrzeba mówienia,
- całkowita zależność od każdego, kto chce się zaprzyjaźnić,
- wielka potrzeba aprobaty ze strony przesłuchującego,
- zwiększona podatność na perswazję.

Wszystko to kumulowało się, prowadząc do spowiedzi, racjonalizacji przyznania i ostatecznego głębokiego poczucia ulgi.

W 1956 r. Amerykańska Grupa Promowania Psychiatrii (US Group for the Advancement of Psychiatry) zorganizowała dwa sympozja na temat siłowej indoktrynacji, na których dr Wolff zaprezentował swoje badania. Przedstawił osiem metod przy pomocy których komuniści osiągnęli wspomniane cele. Poniższy opis jest oparty na doskonałej książce Petera Watsona, *War on the Mind*.

1. Chińczycy wymuszali wykonywanie błahych poleceń, takich jak przestrzeganie mało ważnych przepisów lub zmuszanie do pisania, aby przyzwyczać jeńców do uległości.
2. Chińczycy zadawali sobie wiele trudu, żeby pokazać więźniom, że ich los jest pod całkowitą kontrolą; udawali, że współpracę uważają za rzecz oczywistą i zwodzili jeńców obietnicami przywilejów. Więźniowie mieli nabrać przekonania, że próby utrzymania jakichkolwiek pozorów kontroli są bezużyteczne. Uczyło ich to bezradności.
3. Od czasu do czasu Chińczycy rozdawali przywileje w najmniej spodziewanych okolicznościach, nagradzali każdy przejaw współpracy, obiecywali lepsze warunki lub okazywali nieoczekiwaną życzliwość – wszystko to służyło skłanianiu żołnierzy do uległości i miało zapobiegać przyzwyczajeniu się do niedostatku.
4. Groźby tortur, śmierci, odmowy powrotu do domu, izolacji, niekończących się przesłuchań lub groźby pod adresem rodziny i przyjaciół służyły pogłębianiu strachu, lęków i rozpaczę żołnierzy.
5. W rezultacie poniżeń, takich jak utrudnienia w utrzymaniu higieny osobistej, upokorzenia, kary, zniewagi, koszmarne warunki życia i brak prywatności, wydawało się, iż trwały opór jest bezsensowny i przynosi skutki odwrotne od zamierzonych. Żołnierzom, zmuszonym do troszczenia się jedynie

o najbardziej podstawowe wartości, wydawało się, że uległość może tylko podnieść poczucie własnej wartości.

6. Zmuszając żołnierzy do przebywania w ciemności lub jaskrawym świetle, albo w demobilizującym otoczeniu, bez różnorodnego pożywienia, książek czy wolności poruszania się, Chińczycy mogli skłaniać ich do rozmyślenia o uwięzieniu, a to powodowało dezorientację wywołaną nadmierną introspekcją.
7. Całkowita lub częściowa izolacja jak również pozbawienie ofiary jakiegokolwiek wsparcia społecznego poza wsparciem ze strony strażnika, od którego więzień stawał się coraz bardziej zależny, służyły tym samym celom.
8. Stres fizyczny, np. głodzenie, wywoływanie chorób, pozbawianie snu, długie okresy stania na baczność lub przesłuchiwanie, nieustanne napięcie – wszystko to powodowało, że w końcu żołnierze stawali się zbyt słabi psychicznie, żeby się opierać.

W artykule opublikowanym w książce *The Manipulation of Human Behaviour* pod redakcją Bidermana i Zimmera, Hinkle wyjaśnia, dlaczego i w jaki sposób stres fizyczny wywiera wpływ na psychikę.

„Wewnętrzne środowisko” mózgu, pisze Hinkle, to roztwór, który zawiera szereg organicznych i nieorganicznych substancji. Zakłócenia poziomu zawartości tych substancji mogą niekorzystnie wpływać na funkcjonowanie mózgu. Sam mózg może być nie tylko pod bezpośrednim wpływem tych zmian, ale także pod wpływem pośrednim, jeśli wahania osłabiają inne ważne organy. Powszechnie występujące stany, które mogą spowodować zakłócenia, to np. pocenie się, odwodnienie, niedobór soli, nadmiar wody lub soli, wymioty, biegunka i oparzenia. Niektórzy ludzie pod wpływem silnego lęku zaczynają zbyt szybko oddychać, a to z kolei może powodować zmiany chemiczne we krwi i w konsekwencji wpływa na mózg.

Ponieważ mózg dla pozyskania energii może wykorzystywać tylko węglowodany, a nie tłuszcze czy białka jak inne narządy, każdy spadek zawartości cukru we krwi szybko wpływa na jego pracę – co czasem także jest skutkiem silnego lęku. Niedobór witamin B w diecie również może mieć bezpośredni wpływ na mózg. Pośrednio na jego pracę mogą wpłynąć jakiegokolwiek nieprawidłowości w funkcjonowaniu płuc, wątroby i serca, ponieważ skuteczna praca mózgu zależy od szybkiego usuwania wszystkich produktów końcowych metabolizmu obecnych w płynie, który go otacza.

„Syndrom mózgowy” jak nazywa się to zjawisko, opisuje postępującą degradację umysłową, która ma miejsce wtedy, kiedy mózg jest poważnie osłabiony. Początkowo pacjent jest niespokojny i zbyt dużo mówi, później przychodzi majaczenie, dezorientacja, wreszcie utrata przytomności. Jednak w początkowych etapach nie ma wyraźnych objawów uszkodzenia mózgu. Pacjent przejawia wyższe pobudzenie emocjonalne, nastroje depresyjne, poirytowanie, zdenerwowanie lub napięcie – wszystkie te stany można przypisać określonym okolicznościom życiowym. Występują niewielkie zaburzenia mowy, pacjent staje się nieco chaotyczny i zaczyna zapominać, ale wciąż daje sobie radę pod względem intelektualnym, chociaż nieco mniej skutecznie niż zazwyczaj. Hinkle pisze:

W tym stanie badany nie ma złudzeń, halucynacji czy przywidzeń, ale przywiązuje nadmierną wagę do mało znaczących wydarzeń, błędnie interpretuje, obwinia innych oraz przyjmuje wyjaśnienia i stwierdzenia, które w innych okolicznościach uznałby za ewidentnie absurdalne. Nie zmyśla, ale może być skłonny stwierdzić, że dana relacja jest „oczywiście prawdziwa” lub że dane zdarzenie „rzeczywiście miało miejsce”, podczas gdy w rzeczywistości relacja być może jest prawdziwa, a zdarzenie być może miało miejsce. Sprawność intelektualna, osąd i взгляд również słabną w podobnym stopniu.⁵

⁵ L. E. Hinkle Jr, *The physiological state of the interrogation subject as it affect brain function.* (w:) A. O. Biderman, H. Zimmer (red.), *The Manipulation of Human Behaviour.* John Wiley, New York 1961.

Hinkle wskazuje na fakt, że więźniowie w Korei, przetrzymywani w złych warunkach, mogli cierpieć na te początkowe objawy syndromu mózgowego. Poza tym mózg, aby utrzymać swój normalny poziom funkcjonowania, musi przetwarzać informacje i być utrzymywany w aktywności. Okresy izolacji natomiast lub wielokrotne obowiązkowe powtarzanie jednej czynności intelektualnej prawdopodobnie spowodowały zmęczenie mózgu i pogorszenie jego działania, chociaż i te efekty nie były natychmiast widoczne.

Pomimo tego, że fizyczne wyczerpanie mózgu musi wpłynąć na jego działanie, Hinkle wskazuje, że pogorszenie pracy mózgu nie odbywa się u wszystkich ludzi w tym samym tempie. Uważa on, że osobowość jednostki w dużej mierze określa, kto wytrzyma najdłużej.

Krótko mówiąc, mózg, narząd, który zajmuje się informacjami, także organizuje swoje reakcje na podstawie wcześniej otrzymanych informacji. Te informacje, w formie osobowości ukształtowanej przez doświadczenie całego życia, jak również bezpośrednio postawy i świadomość aktualnej sytuacji warunkują sposób, w jaki mózg zareaguje w danej sytuacji. Nie ma wątpliwości, że osobowość, postawy i percepcja aktualnej sytuacji w poważnym stopniu wpływają na zdolność mózgu do znoszenia izolacji, męczących zadań czy utraty snu.⁶

Osobowość wpływa nie tylko na to, kiedy wystąpi syndrom mózgowy, ale także na formę, jaką przybierze, określając czy dana osoba stanie się rozmowna czy zamknięta w sobie, niespokojna czy rozniewana, paranoidalna czy ufna.

Hinkle pisze na koniec:

Zakłócenia funkcjonowania mózgu łatwo wywołać u każdego człowieka. Żadna „siła woli” nie może zapobiec temu zjawisku.⁷

⁶ Tamże.

⁷ Tamże.

Psycholog Joost Meerloo sięga do teorii psychoanalizy i warunkowania, aby wyjaśnić pranie mózgu, którego doświadczyli amerykańscy żołnierze. Stworzył on określenie „zabijanie umysłu” na opisanie tego procesu. Meerloo to były szef departamentu psychologii holenderskich Sił Zbrojnych; w 1950 r. otrzymał obywatelstwo amerykańskie. Powołano go jako eksperta do złożenia zeznań w śledztwie wojskowym w sprawie pułkownika Schwable'a. (Pułkownik Schwable, oficer amerykańskiego korpusu marines „zeznał” w Korei, że Ameryka prowadziła wojnę bakteriologiczną przeciwko swoim wrogom. Wymienił domniemane misje, spotkania i konferencje strategiczne, a także nazwiska.)

Zdaniem Meerloo, skuteczne techniki „zabijania umysłu” w pełni wykorzystują głęboko ukryte ludzkie poczucie winy i nieświadomą potrzebę bycia kształtowanym i dostosowywania się do tradycyjnych schematów. Uważa on, że ludzie obawiają się wolności i konfliktów, jakie niesie ze sobą pełna autonomia.

Twierdził nawet, że Chińczycy wykorzystali odkrycia rosyjskiego psychologa Iwana Pawłowa związane z zachowaniem warunkowym. Pawłow odkrył, że może sprawić, aby psy wydzielały ślinę na dźwięk dzwonka. Dzwoniąc dzwonkiem przy każdym karmieniu, doprowadził psy do kojarzenia tych dwóch zdarzeń. „Uwarunkował” nienaturalną reakcję. Później odkrył jeszcze wiele faktów związanych z warunkowym zachowaniem (Rozdział 3) i okolicznościami, które mogą je ułatwiać lub utrudniać.

Meerloo jest przekonany, że jednym z takich odkryć, które wykorzystali Chińczycy, był fakt, że warunkowanie najłatwiej jest przeprowadzić, jeśli proces odbywa się w spokojnym otoczeniu, w obecności niewielu bodźców. Więźniów politycznych łatwiej było zatem warunkować, kiedy byli przetrzymywani w izolacji.

Pawłow pierwszy dokonał odkrycia, że niektóre zwierzęta łatwiej się uczą, jeśli są nagradzane – uczuciem lub jedzeniem – podczas gdy inne lepiej reagowały, kiedy były boleśnie karane za pomyłki. Ta różnica, wskazuje Meerloo,

prawdopodobnie jest związana z rodzajem wcześniejszego warunkowania przez rodziców. Ponieważ u ludzi skutek mógł być taki, że dana osoba może bez końca opierać się w obliczu kar, a łatwo ulegać nagrodom, przeschuchujący nie mogli dowolnie używać nagród i kar, jeśli chcieli osiągnąć rezultaty. Wiedzieli, że najpierw muszą stwierdzić, do której kategorii należy dany jeńiec.

Wykorzystanie przez Chińczyków nudnych, powtarzających się zadań oparte było, według Meerloo, na odkryciu Pawłowa, że każde wcześniejsze uwarunkowanie, niezależnie od tego, jak silne, można uczynić nieskutecznym – zahamować – za pomocą znudzenia.

Wreszcie Meerloo wskazuje, że Chińczycy rozwinęli teorię Pawłowa mówiącą, że słabe, drugorzędne bodźce także mogą mieć właściwości warunkujące – ton, jakim wymawiane są słowa, równie skutecznie kształtuje zachowanie, jak same słowa. Pawłow nie zbadał głębiej tego obszaru, ale w latach 50-tych rola lingwistyki w masowej indoktrynacji była badana przez innych psychologów rosyjskich.

Jednak Meerloo nie omieszkał zauważyć, że zbyt łatwowieczne jest przekonanie, jakoby można wprowadzić stałe zmiany w myśleniu i zachowaniu człowieka tylko za pomocą prostego zastosowania teorii warunkowania Pawłowa. Jest natomiast przekonany, że może ono być potężnym środkiem wykorzystywania głębszej niepewności emocjonalnej człowieka, kiedy już zostanie obudzona. Np. w odosobnieniu, kiedy więzień jest odcięty od świata i pozbawiony zwykłego dopływu bodźców zmysłowych, zmienia się jego aktywność psychiczna. Zaczyna rozpamiętywać dawno zapomniane niepokoje; jego wymyślone życie staje się bardziej realne niż prawdziwe. W takim stanie człowiek jest podatny na wpływ, ponieważ nie może sprawdzić adekwatności swoich uczuć i fantazji w stosunku do zwykłej rzeczywistości.

Meerloo, daleki od stwierdzenia, że warunkowanie zachowania jest główną techniką prania mózgu, podkreśla, że własne podstawowe popędy i potrzeby człowieka

mogą nieświadomie doprowadzić go do udziału w procesie prania mózgu. Potrzeba towarzystwa nie znika, kiedy jedyną dostępną osobą, jaka może je zaoferować, jest strażnik czy przesłuchujący. Niewiele osobowości, cierpiąc na przytłaczającą samotność, potrafi oprzeć się tej potrzebie. Pierwszym krokiem do poddania się może być to, że więzień, odizolowany od ludzi i przekonany przez wroga, że wszyscy go opuścili, akceptuje, a nawet chętnie przyjmuje strażnika jako substytut przyjaciela.

Ofiara może również czuć się zmuszona „zapłacić” za swoją kapitulację, za niedopuszczalną (dla siebie samej) potrzebę pocieszenia i przyjaźni z jakiegokolwiek dostępnego źródła, stając się wobec siebie surowa bardziej niż przesłuchujący. Ta bierna próba wyeliminowania wroga dodaje kolejny stres do ciężaru, który już był nie do zniesienia: więzień walczy nie tylko z prześladowcami, ale także ze sobą, co powoduje podwójne osłabienie.

Pranie mózgu nie może być skuteczne przy sztywnym zastosowaniu technik, bez wzięcia pod uwagę osobowości więźnia, jego strachu, niepewności i podstawowych potrzeb. Z podobnych przyczyn szkolenie żołnierzy do wytrzymywania tortur fizycznych jest nieskuteczną metodą opierania się praktykom prania mózgu. To nie fizyczne tortury są najskuteczniejszym narzędziem procesu prania mózgu; samo uczenie technik unikania w celu wytrzymywania tortur może wywołać u tak wyszkolonych żołnierzy psychiczne reakcje osłabiające ich opór, zamiast go wzmacniać. Rozbudzony niepokój i przewidywanie strachu, wiedza, co może nastąpić, mogą doprowadzić więźnia do wcześniejszej kapitulacji. Człowiek może przedsięwziąć opór tylko przez zastosowanie skutecznych strategii psychicznych, które muszą opierać się na zrównoważonej perspektywie życiowej. Bez takiej perspektywy obecnej w zwykłym, codziennym życiu, nie można ich wyciągnąć „z rękawa”, gotowych do zastosowania, kiedy/ jeśli człowiek nagle znajdzie się w sytuacji silnego przymusu, w nienaturalnym otoczeniu.⁸

⁸ Zobacz: J. A. M. Meerloo, *Mental Seduction...* Wyd. cyt.

Badania Roberta Liftona dotyczące technik prania mózgu (które on nazwał reformą myśli) także opierają swoje wnioski na teorii psychoanalizy. Lifton brał udział w badaniu amerykańskich jeńców wojennych na statku płynącym do USA, ale jego główna praca zaczęła się po przyjeździe do Hongkongu. Przeprowadził tam szczegółowe wywiady z wieloma cywilami z Zachodu i Chin, którzy mieszkali w Chinach w czasie przejścia władzy przez komunistów w 1948 r., a później uciekli do Hongkongu. W książce *Thought Reform and the Psychology of Totalism* opisał i zanalizował doświadczenia piętnastu chińskich intelektualistów, którzy zostali poddani reformie myśli na uniwersytecie i w szkołach rewolucyjnych, oraz dwudziestu pięciu ludzi z Zachodu, którzy zostali uznani przez Chińczyków za przeciwników reżimu i przeszli reformę w więzieniu.

Jednym z tych ludzi był Francuz, dr Charles Vincent, który mieszkał i pracował w Chinach dwadzieścia pięć lat przed swoim aresztowaniem. Oskarżony o szpiegostwo, spędził w więzieniu trzy i pół roku. On i inny więzień, ojciec Luca (obaj zostali skłonieni podstępem do złożenia szczegółowego przyznania się do czynów, których nigdy nie popełnili, oraz do bezpodstawnych denuncjacji przyjaciół), tak zostali opisani przez Liftona:

(...) Ich otoczenie nie pozwalało na żadne uniki: byli zmuszeni uczestniczyć, byli wciągani przez siły działające wokół nich, aż wreszcie sami zaczęli odczuwać potrzebę spowiedzi i poprawy. To oddziaływanie sił psychicznych otoczenia na stany psychiczne jednostki jest może najbardziej niezwykłym faktem psychologicznym reformy myśli.⁹

Lifton rozpoznał wywołane procesy jako:

1. **Atak na tożsamość.** Dr Vincent usłyszał, że nie jest prawdziwym lekarzem, ojciec Luca, że nie jest praw-

⁹ R. J. Lifton, *Thought Reform...* Wyd. cyt.

BUS

- dziwym duchownym. Obaj, w miarę jak zaczęli tracić orientację, zaczęli kwestionować, czym i kim są.
2. **Poczucie winy.** Obaj byli potępiani przez nieomyślne otoczenie. Atmosfera poczucia winy tak ich przytłoczyła, że oskarżenia rzucane pod ich adresem połączyły się z subiektywnym poczuciem grzeszności i robienia czegoś złego. Wiedzieli, że są czemuś winni, czuli się bardzo winni i stopniowo zaczęli wierzyć, że musieli zasłużyć na karę.
 3. **Zdrada samego siebie.** Denuncjacje przyjaciół i kolegów, do których ich zmuszono, miały dwojaki skutek. Z jednej strony zwiększyły ich poczucie winy i wstydu. Ale, co równie ważne, przez zadenuncjowanie wszystkich ludzi, z którymi związane było ich życie, faktycznie potępiali wszystko to, co stanowiło o wartości ich dotychczasowego życia. Nie tyle zdradzali przyjaciół, co byli zmuszeni do zdradzenia najistotniejszej części siebie.
 4. **Punkt załamania.** Połączone skutki ostrego poczucia winy, wstydu i zdrady samego siebie doprowadziły ich do poczucia wyobcowania od samych siebie. Zaczęli obawiać się całkowitej zagłady, a ponieważ wszystko raczej podsycalo niż zmniejszało ten strach, nieuchronnie zbliżali się do załamania nerwowego.
 5. **Łagodność.** Nieuchronność całkowitej zagłady była nagle oddalana przez przejaw nieoczekiwanej łagodności ze strony wrogów. Krótki odpoczynek od przesłuchań, krótkie spotkanie, w czasie którego przez chwilę byli traktowani jak ludzie, na nowo wyzwalało w nich odrobinę tożsamości. Nagle śmierć nie była jedyną możliwością, jaką mogli sobie wyobrazić. Śmierci można było – trzeba było – uniknąć i istniał tylko jeden bezpośredni sposób. Dla człowieka w takim położeniu, pisze Lifton, „psychiczne rozprężenie otoczenia służy pozyskaniu go dla reformy myśli”. Mężczyźni w praktyce stali się gorliwymi uczestnikami własnej reformy.

6. **Przymus spowiedzi.** Spowiedź stopniowo stawała się coraz bardziej kusząca, ponieważ stanowiła sposób pozbycia się rozbudzonego przytłaczającego poczucia winy. Wewnętrzny przymus zakończenia koszmaru dezorientacji i utraty tożsamości dzięki przyznaniu się do winy stawał się w końcu nie do przewyciężenia.
7. **Przypisywanie winy.** Wywołanemu w więźniach nieokreślone poczucie winy można było nadać konkretną formę, jeśli przyjęliby oni „światopogląd ludowy”. Ich winę można było przypisać błędnemu postępowaniu w życiu, które wynikało z wyznawania niewłaściwej ideologii.
8. **Reedukacja.** Aby osiągnąć „prawdziwą” reedukację, więźniowie musieli rozciągnąć potępienie samych siebie na każdy aspekt dawnego życia – ujrzyć swoje życie jako jedno pasmo całkowicie haniebnych czynów.
9. **Postęp i harmonia.** Przyjęcie nowego, zreformowanego sposobu myślenia prowadziło do zaspokojenia wielu potrzeb emocjonalnych i w konsekwencji umocnienia przekonania, że jest ono właściwe. Mogli wówczas doświadczyć bliskości w grupie, w której mieszkają i pracują, dążyć do wspólnego celu, doświadczyć ulgi rozwiązania wszystkich problemów i końca dezorientacji. Zamiast wyobcowania, mogli doświadczyć harmonii ze swoim otoczeniem.
10. **Ostateczna spowiedź i odrodzenie.** W tym nowym duchu harmonii mężczyźni byli gotowi z pełnym przekonaniem wyznać, czym są teraz i czego się wyrzekli. Doświadczali prawdziwych ponownych narodzin.

Lifton twierdził, że we wszystkich przypadkach pozornego „nawrócenia” wykorzystywano podobne czynniki emocjonalne: szczególnie silny i łatwy dostęp do negatywnej tożsamości, niezwykle silną podatność na poczucie winy, podatność na utratę tożsamości (zwłaszcza w przypadku obcości kulturowej) i skrajne emocje.

Szczególnie ciekawe było odkrycie Liftona, że ci, którzy – jak się wydaje – oparli się reformie myśli podczas doświadczenia więziennego, mieli podobne cechy charakteru. Byli także skłonni do zdecydowanego opowiedzenia się po jednej lub drugiej stronie. Notoryczne wykorzystywanie wypierania i tłumienia miało umożliwić im samokontrolę. Tymczasem stawiali się w sytuacji, w której jednostki najmniej zagrożone oddziaływaniem technik prania mózgu, obawiały się, że grozi im największe niebezpieczeństwo kapitulacji. Chociaż pozornie opierali się, w rzeczywistości toczyli nieustanną walkę z pokusą poddania.

Lifton wskazał szczegółowe kryteria, które wydawały mu się charakterystyczne dla totalitaryzmu ideologicznego i konieczne dla utrzymania jego kontroli nad jednostką. Są to:

- kontrola nad wszystkimi formami komunikacji;
- mistyczna manipulacja (totalitaryzm jako dążenie do wyznaczonych wyższych celów);
- wymóg czystości;
- stworzenie kultu spowiedzi;
- nacisk na „święte nauki”;
- zniekształcony język (Lifton nazywa to komunałami ograniczającymi myślenie);
- przedkładanie doktryny nad osobę;
- „dysponowanie życiem” – decydowanie, kto ma prawo żyć, a kto nie.

Schein, Hinkle, Wolff, Meerlo i Lifton zgadzają się, że osobowość stanowiła ważny czynnik określający, czy człowiek poddawał się, czy opierał wpływom chińskim. Każdy z nich w takiej czy innej formie stwierdził, że osoby o dobrze zintegrowanej, ustabilizowanej osobowości były najmniej podatne na naciski psychiczne. Natomiast dr William Sargant, psychiatra brytyjski, jest przekonany, że to, co stało się w Korei, było po prostu jedną z form syndromu nagłej konwersji, zjawiska, które można wyjaśnić za pomocą samej fizjologii. Osobowość, jeśli w ogóle odgrywa rolę w ro-

zumowaniu Sarganta, nie określa zdolności do stawienia oporu, lecz raczej determinuje czas, w którym zachodzi osłabienie i załamanie. U ludzi o ukształtowanej osobowości może to trwać dłużej, powiada Sargant, jednak nie tylko nie są oni odporni, ale istnieje prawdopodobieństwo, że najdłużej pozostaną wierni nowo zaszczepionym przekonaniom. (Uważa on, że gdyby nie trudności językowe i pewien brak subtelności techniki, Chińczycy z pewnością mogliby zjednać więcej żołnierzy.)

Sargant proponuje kompleksowe wyjaśnienie tego, co uważa za nieuchronność konwersji, pojawiającej się wówczas, jeśli zastosuje się odpowiednie naciski na mózg. Nagłe nawrócenie religijne, pranie mózgu lub nagła zmiana poglądów politycznych, fałszywe przyznanie się do winy i wywołany psychoanalizą wgląd Sargant wyjaśnia za pomocą zjawisk fizjologicznych, na które odporni są tylko niektórzy chorzy psychicznie ludzie. Swoje twierdzenia opiera na pracach Pawłowa. W przeciwieństwie do Meerloo, nie twierdzi on, że Chińczycy zawdzięczają swoje osiągnięcia studiowaniu Pawłowa, ale uważa, że odkrycia Pawłowa dotyczące reakcji na stres są kluczem do zrozumienia każdej nagłej zmiany przekonań – politycznych czy religijnych. W książce *Battle for the Mind*, gdzie wyjaśnia swoją teorię, powiada:

Polityczno-religijna walka o umysł człowieka może zostać wygrana przez tego, kto posiada gruntowną wiedzę o normalnych i anormalnych działaniach mózgu i jest najbardziej skłonny, aby wykorzystać tę wiedzę.¹⁰

Zainteresowanie Sarganta pracą Pawłowa wywodzi się z jego doświadczeń z czasu drugiej wojny światowej, kiedy leczył żołnierzy z nerwic wojennych. Studiowanie prac Pawłowa pozwoliło mu zrozumieć przyczyny wychodzenia z załamania nerwowego tych żołnierzy, których udało się skłonić do doświadczenia intensywnego wyładowania emo-

¹⁰ W. Sargant, *Battle for the Mind*. Heinemann, London 1957.

cjonalnego. Doprowadziło go również do stwierdzenia, że powodzenie religijnej i politycznej konwersji opiera się na manipulacji tymi samymi procesami fizjologicznymi.

W czasie swojej pracy nad uczeniem warunkowym u psów (Rozdział 3 szerzej omawia warunkowanie) Pawłow zaczął poznawać reakcje psów na stres. Odkrył, że psy można podzielić na cztery grupy według usposobienia. Dwa pierwsze typy nazwał „silny nie zrównoważony” i „silny zrównoważony”, przy czym druga grupa była mniej pobudliwa, ale w obu prawdopodobną reakcją na stres było okazywanie zwiększonego podniecenia i agresji. Dwa pozostałe typy miały bardziej pasywne reakcje. Jeden z nich został nazwany typem „słabym zrównoważonym”, a drugi „słabym nie zrównoważonym”. Ta ostatnia grupa miała skłonność do reagowania na stres niezwykłą biernością, co brało się z chęci unikania napięcia. Silne stresy aplikowane w ramach eksperymentu doprowadziły te psy do stanu paraliżu i zahamowania (zablokowania) funkcji mózgu. Jednak Pawłow odkrył, że pozostałe trzy typy psów, narażonych na stres większy, niż mogą wytrzymać (większy od stresu aplikowanego typowi słabemu nie zrównoważonemu), także znalazły się w stanie zablokowania mózgu. Pawłow doszedł do wniosku, że ta blokada musi być mechanizmem obronnym, powstałym dla ochrony mózgu w sytuacji nieznośnego stresu. To, do jakiej kategorii należał pies, zależało, według Pawłowa, od stresów środowiskowych, na jakie był narażony od urodzenia i na jakie został nauczony reagować w określony sposób, zgodnie z własnym usposobieniem. Psy zrównoważone, silne i słabe, potrafiły wytrzymać dużo większy stres niż psy nie zrównoważone silnego lub słabego typu.

Hamowanie, które występuje po przekroczeniu progu wytrzymałości u wszystkich psów (Pawłow nazywa to hamowaniem transmarginalnym), ma wyraźne stadia narastania, sygnalizowane szczególnymi anormalnymi wzorcami behawioralnymi. Pawłow odkrył, że można wywołać zahamowanie mózgu (narzucając cztery różne rodzaje stresu) i monitorować rozwój anormalnego zachowania.

W celu wywołania stresu, przekraczającego próg tolerancji, Pawłow zwiększał napięcie wstrząsów elektrycznych aplikowanych psom w ramach procesu warunkowania. Jeśli wstrząs był tak silny, że organizm nie mógł go wytrzymać, pies zaczynał się załamywać. Inną metodą było zasygnalizowanie psom dostarczenia jedzenia, a później zmuszanie ich do długiego czekania na pokarm. Psy bardzo szybko reagowały na czekanie w stresujących warunkach. Po trzecie, Pawłow mógł dezorientować psy, dając im sprzeczne sygnały – w rezultacie psy nie były pewne, czego mają oczekiwać. Wreszcie mógł wywoływać stres za pomocą środków fizycznych, np. zmuszając do zbyt ciężkiej pracy lub pozbawiając jedzenia.

Pawłow odkrył, że jeśli najpierw zmęczy psy którymś z tych sposobów, nowe wzory warunkowego zachowania, takie jak reagowanie na dany sygnał w określony sposób – jest znacznie łatwiej zaszcześcić. Jednak, chociaż psy typu słabego nie zrównoważonego załamywały się znacznie szybciej, było bardziej prawdopodobne, że zapomną nowe wzorce zachowań po powrocie do zdrowia. W przypadku psów, które trudniej było złamać, występowało większe prawdopodobieństwo, że wzory zachowań utrzymają się długo po wyzdrowieniu. Przypuszczalnie z powodu swojego usposobienia trzymały się nowych wzorców zachowań równie zawzięcie, jak wcześniej starych.

Pawłow wyróżnił w całym procesie trzy etapy, które prowadziły do załamania w miarę potęgowania się stresu. Pierwszą fazę nazwał fazą „ekwiwalentną” funkcjonowania mózgu, kiedy pies reagował w taki sam sposób na wszystkie bodźce, niezależnie od ich siły. (Mierzył to ilością wydzielanej śliny.) Można to porównać do znanego zjawiska, kiedy człowiek nie reaguje silniej na ważne doświadczenie niż na błahe: wyczerpana kobieta, która z taką samą umiarkowaną przyjemnością reaguje na filiżankę herbaty i wiadomość, że wygrała na loterii sportowej.

Po poddaniu jeszcze silniejszym trwałym stresom pies przechodził do fazy nazywanej przez Pawłowa fazą „paradoksalną”. W tej fazie mózg przestaje w ogóle reagować

obronnie na silne bodźce, podczas gdy wciąż reaguje na łagodne. To jest źródłem sytuacji, która u ludzi objawia się np. jako niezdolność do płaczu z powodu śmierci ukochanej osoby oraz silną irytacją i zdenerwowaniem z powodu zgubienia kolczyka.

Trzeci i ostatni etap hamowania mózgu Pawłow nazwał „ultraparadoksalnym”. W tej fazie pies reagował pozytywnie w sytuacji, w której normalnie reagował negatywnie i na odwrót. Np. próbował łączyć się do laboranta, którego wcześniej nie lubił, a atakował człowieka, którego poprzednio lubił.

Pawłow spostrzegł, że po przeprowadzeniu tych trzech etapów psy często zachowywały się w sposób hipnoidalny. Sargant zauważył, że raporty kliniczne dotyczące pacjentów pod hipnozą często opisują, że zachowują się oni zgodnie z fazami hamowania opisanymi przez Pawłowa.

Ostatniego, nieoczekiwanego odkrycia Pawłow dokonał, kiedy jego psy, uwięzione w swoich klatkach, o mały włos nie utopiły się podczas powodzi w Leningradzie. W ostatniej chwili laborantowi udało się je uwolnić. To przerażające doświadczenie, stres większy niż wszystkie inne, wywołał kolejną reakcję mózgu. Psy zapomniały wszystkiego, czego nauczyły się w wyniku warunkowania. Wszystkie odruchy warunkowe zaszczipione im wcześniej znikły, a przywrócenie ich zajęło całe miesiące.

Pawłow był przekonany, że wyższe ośrodki mózgowie u psów i ludzi nieustannie oscylują między pobudzeniem a hamowaniem; że kiedy jedna część jest mocno pobudzona, inna w rezultacie jest hamowana. Np. osoba przechodząca ekstatyczne doświadczenie może tymczasowo nie odczuwać bólu. Zauważył także, że ta część kory mózgowej, która jest nadmiernie pobudzona, może zostać zablokowana, co prowadzi do powstania wzorca powtarzających się ruchów lub zachowań. Pawłow sądził, że to może wyjaśniać np. myślenie obsesyjne.

Sargant wykorzystuje odkrycia Pawłowa, aby wyjaśnić mechanizmy wychodzenia ze wstrząsu nerwowego,

nawróceń religijnych i wymuszania fałszywych spowiedzi. (Twierdzi, że mocno myślą się ci, którzy uważają, że ćwiczenie silnej woli wystarczy do pokonania ludzi przeprowadzających pranie mózgu. Czynny opór stanowi tylko kolejny stres dla mózgu i przyspiesza załamanie.)

Sargant powiada, że po zapoznaniu się z pracami Pawłowa uświadomił sobie, jak bardzo zachowanie żołnierzy z objawami wstrząsu wywołanego wojną, których leczył w tym czasie, zgadzało się z etapami hamowania opisanymi przez Pawłowa. Niektórzy żołnierze na przykład cierpieli na poważny paraliż kończyn spowodowany przeżyciem. Nie mogli nimi poruszać. Jeśli jednak myśleli o czymś innym, przekonywali się, ku swojemu zdumieniu, że mogą poruszać sparaliżowaną kończyną – co według Sarganta było przykładem fazy paradoksalnej.

Żołnierze, którzy zgłaszali się do kliniki w stanie załamania nerwowego i paraliżu emocjonalnego, mogli zostać wyleczeni po wywołaniu katharsis, uwolnieniu stłumionych emocji czyli intensywnym wyładowaniem emocjonalnym. Można to było osiągnąć przez podanie im leku osłabiającego mechanizmy obronne, a następnie namówienie ich do rozmowy o doświadczeniu, które do tej pory tłumili. Jeśli żołnierzy udało się w ten sposób doprowadzić do kresu wytrzymałości, doświadczali nagłego, intensywnego wybuchu uczuć i ponownego przeżycia zdarzeń, co było wyczerpującym doświadczeniem prowadzącym ich w końcu do emocjonalnego załamania. Po wyjściu z załamania stawali się całkiem innymi ludźmi. Potrafili spojrzeć na to, co się stało, z właściwej perspektywy, stawiać czoło koszmarom i przerażeniu, które przeżyli w okopach.

Zasada wyładowania emocjonalnego, uwolnienie zablokowanych emocji, leży u podstaw większości współczesnych psychoterapii. Jednak Sargant poczynił ważne spostrzeżenie. Katharsis może być wywołane nawet wtedy, gdy zdarzenia, na które się reaguje, były zmyślone przez lekarza i nigdy nie miały miejsca. Np. lekarz może poprosić pacjenta, aby opisał siebie uwalniającego się z płoną-

wego czołgu, a pacjent w końcu doświadczyłby załamania emocjonalnego, mimo że takie zdarzenie nie miało miejsca. Zdaniem Sarganta, najistotniejsze jest zatem nie odblokowanie stłumionych wspomnień i towarzyszących im emocji, ale zwiększanie stresu do granic wytrzymałości, jakimkolwiek sposobem, w celu spowodowania wyładowania emocjonalnego.

Po doświadczeniu katharsis, u żołnierzy zniknął paraliż wywołany przerażeniem lub inne powstałe rodzaje zachowań kompulsywnych. Neurotyczne zachowanie zostawało wyeliminowane w wyniku załamania emocjonalnego. Sargant zauważa tutaj podobieństwo do reakcji psów Pawłowa.

Wykorzystując odkrycia Pawłowa do wyjaśnienia pozornie niewytłumaczalnych nawróceń religijnych i politycznych, Sargant podkreśla stan podatności na perswazję powstały w wyniku przeżywania skrajnego lęku. Przypomina, że koszmar wojny błyskawicznie sprawił, że wielu ludzi uwierzyło w nieprawdopodobne historie, np. plotki wywołane transmisjami Lorda Haw-Haw z Niemiec. Sargant odnosi takie przypadki do odkrycia Pawłowa, że po wywołaniu skrajnego stresu psy można było skłonić do odrzucenia dotychczasowego warunkowania i przyjęcia nowego zestawu reakcji warunkowanych przez laborantów. Jeśli psy miały zrównoważone usposobienie, trzymały się tych nowych wzorców zachowań równie mocno, jak opierały się przed utratą starych.

Sargant uważa, że ten właśnie mechanizm działa podczas spotkań ruchów odnowy religijnej, kiedy ogromny stres emocjonalny wywołany kazaniem, atmosferą, poczuciem winy i strachem, prowadzi do załamania emocjonalnego i przyjęcia nowego sposobu myślenia. Podobnie było w Korei, gdzie Chińczycy w praktyce wykorzystali ten sam system do zaszczepiania nowych przekonań. Czysto intelektualna indoktrynacja, powiada Sargant, byłaby nieskuteczna.

To właśnie stres, a nie ukryta sympatia do nowych poglądów, jest kluczem do nawrócenia. Dowodem na to może być według Sarganta fakt, że ci, którzy brali udział

w spotkaniach ewangelicznych Wesleya¹¹, wybuchając gniewem i oburzeniem na to, co się tam działo, równie często jak inni doświadczali załamania wobec nacisku negatywnych emocji – i nawracali się. Sargant cytuje także relację Artura Koestlera¹² z nocy, kiedy powziął decyzję o zostaniu komunistą (był w partii sześć lat). Koestler sam powiedział, że cały szereg „groteskowych zdarzeń” przypieczętował podjęcie decyzji, do której skłaniał się od jakiegoś czasu. Wspomniane zdarzenia to silny kac, zepsuty samochód, wysoka przegrana w pokera i seks po pijanemu z osobą, której nie lubił. Żaden z tych stresów nie był związany z komunizmem ani nie dotyczył poglądów Koestlera, ale przyspieszyły one nagłą decyzję o przystąpieniu do partii.

Każde skrajne doświadczenie emocjonalne może sprawić, że człowiek staje się podatny na perswazję i albo odwraca wzorce warunkowych zachowań, albo całkowicie je wymazuje, twierdzi Sargant. Stopień stresu i indywidualny poziom zdolności wytrzymywania stresu wyznaczają faktyczny rezultat.

Sargant nie twierdzi, że każda osoba może zostać poddana praniu mózgu. Wyłącza pewne kategorie osób chorych psychicznie, których emocji nie można pobudzić albo u których sfera uczuć jest tak stłumiona, że nie można ich

¹¹ Wesley John (1703-1791), teolog angielski. Od 1727 duchowny anglikański. Wraz z bratem Charlesem Wesleyem (1707-1788) współtwórca metodyzmu. Prowadził działalność misyjną wśród Indian w Ameryce Północnej, a po powrocie do Europy związał się z braćmi morawskimi. Zerwał z nimi w 1739 odrzucając teorię predestynacji – głosił odtąd, że Bóg ofiarował zbawienie wszystkim ludziom. Znany głównie z pozakościelnej działalności kaznodziejskiej, którą prowadził od 1742 na terenie całej Wielkiej Brytanii (wstępu do kościołów odmawiano mu ze względu na nieortodoksyjne poglądy). Jako charyzmatyczny przywódca ruchu religijnego posługiwał się bardzo kontrowersyjnymi metodami. Choć jego idee i działalność nie zyskały poparcia hierarchii anglikańskiej, do końca życia kierował ruchem metodystycznym w łonie tego Kościoła. Na terenie Wielkiej Brytanii ruch (zwany też wesleyanizmem) w pełni usamodzielniał się po śmierci Wesleya (*przyp. red.*).

¹² A. Koestler (1905-83), pisarz angielski, pochodzenia węgierskiego; od 1940 w Wielkiej Brytanii; głośna powieść *Ciemność w południe* (1940), ukazująca mentalność funkcjonariuszy partii bolszewickiej i losy ofiar procesów stalinowskich w latach 30.; eseje, wspomnienia (*przyp. red.*).

doprowadzić do załamania emocjonalnego. Tacy ludzie nie mogą np. doświadczyć katharsis w szpitalach.

Jednak na temat prania mózgu mówi:

Zakładając, że wywiera się odpowiedni nacisk we właściwy sposób i wystarczająco długo, zwykli więźniowie mają niewielkie szanse uniknięcia załamania; tylko osoby wyjątkowe lub psychicznie chore prawdopodobnie stawiają opór przez długi czas. Zwykli ludzie (...) są tacy, jacy są, po prostu dlatego, że są wrażliwi i pozostają pod wpływem tego, co dzieje się dokoła nich; to osoba chora umysłowo może być odporna na wpływ.¹³

Sargant nie ignoruje czynników psychicznych w procesie prania mózgu. Uważa, że poczucie winy, izolacja, osłabienie fizyczne itp. mają zasadnicze znaczenie dla narastania stresu i mogą doprowadzić do przekroczenia poziomu tolerancji. Ale samo doświadczenie konwersji postrzega jako nieodłączny od naszej konstrukcji fizycznej skutek zdarzeń fizjologicznych zachodzących w mózgu. Dlatego przedstawia odmienne wyjaśnienie działań, które według innych opierają się na naszych ludzkich popędach i potrzebach emocjonalnych.

Wskazuje np., że „jedna z najokropniejszych konsekwencji” przesłuchań, tj. nagła sympatia ofiary do bezwzględnego przesłuchującego, jest sygnałem ostrzegawczym, że mógł zostać osiągnięty etap ultraparadoksalny anormalnego funkcjonowania mózgu. Ofiara lubi oprawcę, zamiast go nienawidzić. Jak już wspomniano, inni badacze są skłonni przypisywać takie pozornie sprzeczne zachowanie faktowi, że ludzie potrzebują ciepła i uwagi jakiegokolwiek osoby, a jeśli przesłuchujący jest jedynym człowiekiem mogącym je dać, to musi wystarczyć. Ian McKenzie, piszący w *Bulletin of the British Psychological Society* o relacjach między zakładnikami a przetrzymującymi, sądzi, że teoria zyskiwania i utraty Aronsona może mieć zastosowanie także

¹³ W. Sargant, *Battle for the Mind*. Wyd. cyt.

i w tym przypadku. Mówi ona, że zmiany pozytywnej oceny ze strony innej osoby mają większy wpływ na człowieka niż stała, niezmienna aprobata. Szacunek lub sympatia musi być zdobywana, nie można jej brać za pewnik. Dlatego kiedy jest okazywana w ograniczonym stopniu, ma większe znaczenie, czy też odnosi większy skutek bezpośredni, niż sympatia trwająca niezależnie od okoliczności.

Sargant był mocno atakowany z wielu stron za uparte obstawanie przy fizjologicznym wyjaśnieniu nagłej konwersji i procesu prania mózgu oraz za przykłady zachowań przedstawionych na poparcie swojej tezy.

Psycholog T. H. Pear w książce *The Moulding of Modern Man* gorąco sprzeciwia się temu pogładowi. Nie wymienia Sarganta z nazwiska, ale wyraźnie krytykuje jego poglądy, a *Battle for the Mind* jest umieszczona w bibliografii. Pears pisze:

Wynalazca określenia „pranie mózgu” nie zasługuje na podziękowanie od nikogo, kto próbuje zrozumieć określane tym mianem techniki; niektóre nieporadne, niektóre przemyślnie, lecz przypadkowe, a niektóre zmyślnie powiązane. Określenie to, którego obrazowość jest myląca, odpowiada ludziom przekonanym, że jedynym sposobem rozwikłania zagadki działania umysłu jest zrozumienie funkcjonowania mózgu; można by przypuszczać, że wyjaśnienie fizycznych zdarzeń zachodzących przy puszczeniu płyty gramofonowej odsłoni całą historię „Requiem” Verdiego, włączając usposobienie kompozytora i religię, która go inspirowała, nie mówiąc o procesach myślowych śpiewaków i dyrygenta.¹⁴

Brytyjski psychiatra dr James A. C. Brown, zmarły w 1964 r., także uważał, że Sargant nie przywiązywał wystarczającej wagi do faktu, że za komórkami mózgowymi kryje się człowiek.

Punktem wyjścia Browna w książce *Techniques of Persuasion* jest przekonanie, że postawy ludzi w życiu nie mają

¹⁴ T. H. Pear, *The Moulding of Modern Man*. George Allen & Unwin, London 1961.

jednakowej siły i trwałości – co wynika z ich natury. Tylko niektóre postawy mogą zostać zmienione przez innych ludzi, pozostałych zmienić nie można. Głęboko zakorzenione przekonania rozwijają się od młodego wieku i tworzą światopogląd, który rzadko się zmienia. Słabiej zakorzenione postawy bardziej poprawnie można by nazwać opiniami i są one dużo bardziej podatne na zmiany. Ponadto to, co wydaje się być radykalną modyfikacją przekonań człowieka i tak prawdopodobnie jest zgodne z jego usposobieniem. Brown powiada:

Opinie są krótkotrwałe i prawdopodobnie odzwierciedlają aktualne odczucia społeczne. W wielu przypadkach raczej wyrażają to, co człowiek uważa za stosowne odczuwać, niż to, co w rzeczywistości odczuwa. Są chętnie zmieniane i mogą być podatne zarówno na propagandę, jak na argumentację racjonalną. Postawy tymczasem zazwyczaj są długotrwałe i niekoniecznie odzwierciedlają odczucia opinii publicznej, chociaż częstokroć odzwierciedlają odczucia grupy, z którą człowiek jest związany. Zazwyczaj są one zakorzenione w cechach charakteru, sprawiających, że z powodzi bodźców nieustannie bombardujących zmysły człowiek wybiera tylko te, które są zgodne z jego głęboko utrwalonymi przekonaniem. Chociaż postawy mogą ulegać zmianom realnym społecznie, są one raczej pozorne niż głębokie. Zatem przejście od komunizmu do faszystów, lub w sferze religijnej do katolicyzmu rzymskiego, jest zmianą realną społecznie w tym sensie, że organizacje te głoszą zasadniczo różne doktryny, co skutkuje całkowicie odmiennym zachowaniem; jednak z punktu widzenia emocji i usposobienia pozostają w tym samym położeniu między autorytaryzmem i demokracją, ponieważ mają wspólny stosunek do władzy.¹⁵

Odnosząc się bezpośrednio do kwestii prania mózgu, Brown powiada:

Mimo ogromnej różnicy doktryn, wszystkie formy totalitaryzmu są do siebie zasadniczo podobne i odwołują się do osoby

¹⁵ J. A. C. Brown, *Techniques of Persuasion*. Pelican, London 1963.

tego samego typu; ci, którzy zostali „nawróceni” w rezultacie prania mózgu, niezależnie od tego jak je rozumiemy, nawrócili się nie wbrew sobie, ale przez siebie.¹⁶

Brown docenia wagę odkryć Pawłowa na temat zachowania w stresie. Odrzuca jednak interpretację tych odkryć przedstawianą przez ludzi pragnących udowodnić, że techniki prania mózgu mogą dosłownie odwrócić ludzkie zachowanie. Nawet twierdzenia Pawłowa w tej dziedzinie stawia pod znakiem zapytania. Np. czy naprawdę niewyjaśnioną i nagłą zmianą w zachowaniu psa, który lubił laboranta, a później był przez niego męczony, jest zwrócenie się przeciwko niemu? Brown uważa również za wątpliwe przypadki przytaczane przez uczniów Pawłowa, mające udowodnić występowanie „takich samych” zachowań u ludzi: kobieta, która nagle chce zabić ukochane dziecko, nie przejawia takich uczuć ni stąd, ni zowąd – musiały one cały czas istnieć w jakiejś formie i być tłumione, aż wreszcie przebiły się do świadomości.

Wielebny Ian Ramage jest zaniepokojony zbyt dowolnym, jego zdaniem, zastosowaniem przez Sarganta odkryć Pawłowa do zdarzeń zwykłego świata. Znajduje on poważne błędy strukturalne w rozumowaniu Sarganta – zwłaszcza dotyczące twierdzenia, że syndrom nawrócenia religijnego jest jedynie skutkiem działania kory mózgowej. Oczywiście, Ramage jest szczególnie zainteresowany zakwestionowaniem istnienia takiego związku, ale jego tok rozumowania jest jasny i wart zastanowienia. W książce *Battle for the Free Mind* czyni on rozróżnienie na załamanie nerwowe i uwalnianie stłumionych emocji, podczas gdy Sargant wydaje się łączyć te dwie sprawy.

W traumatycznych doświadczeniach, które prowadzą do nerwicy wywołanej wojną i w stresach celowo aplikowanych w procesie prania mózgu, możemy mieć do czynienia z procesami mniej więcej analogicznymi do eksperymentalnych sytuacji stresowych stosowanych wobec psów Pawłowa, skutkują-

¹⁶ Tamże.

cych różnymi etapami anormalnego zachowania i kończących się ostatecznym wyczerpaniem i załamaniem. Należy jednak powiedzieć, że w tych eksperymentach z psami opisanymi przez dr Sarganta i samego Pawłowa nigdzie nie widzimy niczego podobnego do katharsis. Anormalne zachowanie psów Pawłowa zawsze było bezpośrednim rezultatem aplikowanego stresu – nie zaś uwalniania zdławionych emocji lub ich wyładowania. Psy Pawłowa po załamaniu nigdy nie były leczone za pomocą katharsis, ale po prostu dostawały środek uspokajający. Faktem jest, że katharsis po prostu zupełnie nie pasuje do pawłowowskiej formuły załamania pod naciskiem, ponieważ jest psychicznie i dynamicznie dokładnym przeciwieństwem takiego procesu – jest wyjściem z załamania nerwowego.

(...) Kiedy zapytamy o cechy wspólne załamania nerwowego i wyzdrowienia, sprawiające, że dr Sargant postrzegał oba procesy jako podlegające podobnym wyjaśnieniom, stwierdzimy, że oba procesy obejmują coś, co można nazwać „załamaniem emocjonalnym”; oba także wiążą się z uderzającymi zmianami w zachowaniu. Jednak analiza dowodów przedstawionych przez samego dr Sarganta jasno pokazuje, że zmiany w zachowaniu zachodzące w tych dwóch procesach są dokładnie przeciwne. W przypadku załamania nerwowego i wyzdrowienia w wyniku katharsis, słowo „załamanie” oznacza dwie zupełnie różne sprawy. (...) Załamanie emocjonalne występujące w wyniku nieznośnego stresu jest stanem, który trwa jakiś czas i objawia się załamaniem nerwowym, zniewoleniem osobowości, symptomami osłabienia i wzorcami anormalnego zachowania. (...) Załamanie, które występuje po katharsis, jest stonkowo krótkotrwałym wyczerpaniem fizycznym spowodowanym gwałtownym emocjonalnym wyładowaniem. Szybko i zazwyczaj samoistnie przechodzi, po czym od razu następuje zdrowienie, wyzwolenie osobowości i zniknięcie symptomów nerwicowych oraz anormalnych wzorców zachowań.¹⁷

W ostatnim zdaniu Ramage odnosi się do doświadczeń żołnierzy, którzy doznali wstrząsu wywołanego wojną. Komentu-

¹⁷ I. Ramage, *Battle for the Free Mind*. George Allen & Unwin, London 1967.

je fakt, że Sargant wydaje się łączyć gwałtowne doświadczenie emocjonalne psów Pawłowa podczas powodzi, które posłużyło do wymazania wszystkich starannie uwarunkowanych odruchów, z wyładowaniem emocjonalnym żołnierzy, które wymazało wszystkie ich wcześniejsze symptomy neurotyczne, takie jak paraliż kończyn lub tiki nerwowe. To, według Ramage'a, implikuje, że Sargant uważa odruchy warunkowe i symptomy neurotyczne za zasadniczo takie same.

Symptomy neurotyczne żołnierzy rozwinęły się jako mechanizm obronny przeciwko doświadczeniom wojennym. Po wydobyciu przeżycia na powierzchnię i wyrażeniu związanych z nim uczuć, neurotyczny system obronny nie był dłużej potrzebny. Psy Pawłowa nie wykształciły z własnej nieprzymuszonej woli skłonności do wydzielania śliny na dźwięk dzwonka czy do kojarzenia widoku elipsy z nagrodą; nauczono je tego. Zachowanie warunkowe nie było mechanizmem obronnym.

Ramage nie odrzuca całkowicie tezy Sarganta. Przyznaje, że zaaplikowanie stresu przekraczającego próg tolerancji może przynieść opisane przez niego skutki i dlatego może być zastosowane w procesie prania mózgu. Ale oczyszczające wyładowanie emocjonalne prowadzące do wyzdrowienia jest czym innym – i ono właśnie ma miejsce, powiada Ramage, w doświadczeniu terapeutycznego katharsis i nawrócenia religijnego.

Nawet Sargant nie utrzymywał, że pranie mózgu lub nagła konwersja są trwałe. Jak stwierdził:

Jedną rzeczą jest spowodowanie załamania umysłu normalnej osoby w sytuacji nieznośnego stresu, wykorzenienie starych idei i wzorców zachowań i zasianie nowych na pustym gruncie; rzeczą zupełnie inną jest spowodowanie, żeby te nowe idee mocno się zakorzeniły.¹⁸

Jedynym sposobem na osiągnięcie tego, powiada, jest utrwalanie osiągniętych rezultatów. Np. Wesley po nawróce-

¹⁸ W. Sargant, *Battle for the Mind*. Wyd. cyt.

niu ludzi swoimi pełnymi emocjami, grozącymi ogniem piekielnym kazaniem, szybko dzielił swoich nowych wyznawców na grupy, które spotykały się raz w tygodniu. Inni podobni mu kaznodzieje przekonani, że ich rola skończyła się po doprowadzeniu do nawrócenia, szybko tracili większość osób pozyskanych dla Boga w tak dramatyczny sposób.

Sargant uważa, że skuteczną metodą utrwalania rezultatów, uzyskanych dzięki technikom nawracania politycznego lub religijnego, jest utrzymywanie kontrolowanego strachu i napięcia. Cytuje chińską doktrynę komunistyczną, która mówi, że niewłaściwe myśli są tak samo złe, jak niewłaściwe czyny. Taka doktryna miałaby bardzo pożądany skutek. Większość ludzi nie śmiałaby kwestionować prawości tego, w co nauczyli się wierzyć, ponieważ byłoby to myślenie niewłaściwe – a nawet karalne, gdyby nieprawomyślność wydała się przypadkiem w rozmowie czy choćby przez sen.

Oczywiście, pranie mózgu (jeśli w ogóle zaszło) nie jest trwałe. Kiedy jednostka poddana praniu mózgu znajdzie się poza otoczeniem, gdzie obowiązują wpojone idee, zanika jego oddziaływanie. Amerykańscy jeńcy wojenni, którzy wrócili do domu, nie zachowali komunistycznych ideałów. Wielu z nich oczywiście nigdy ich nie wyznawało, a w kolaboracji uczestniczyli, aby ułatwić sobie życie.

Ludzie, których badał Lifton, po dotarciu do Hongkongu również nie pozostali „zreformowani”, ale skutki psychiczne całego procesu były długotrwałe. Większość nie potrafiła natychmiast przystosować się do zachodniego stylu życia. Było tak, powiada Lifton, jak gdyby mieli jakieś niezłatwione problemy psychiczne, jakby chcieli odtworzyć i opanować to, co się stało. Oczywiście, dodatkowo czuli się obco w nowym kraju, jako że większość z nich długie lata mieszkała w Chinach.

Nawet po latach, mimo że byli gorącymi antykomunistami, wciąż zmagali się z silnymi emocjami i ideami zaszczepionymi przez komunistów. Wielu z nich wciąż obawiało się śmierci. Niektórzy twierdzili jednak, że czują się mocniejsi, ponieważ przeżyli doświadczenie testujące

granice ich emocjonalnej wytrzymałości, będące udziałem niewielu ludzi - i przetrwali.

Hinkle i Wolff uważają, że nawet najbardziej gruntowne pranie mózgu może w krótkim czasie przestać działać. Świadczy o tym fakt, że osoby przez pięć lat poddawane indoktrynacji mogły w ciągu kilku miesięcy powrócić do poprzednich poglądów po zmianie otoczenia.

Ponieważ otoczenie i obowiązujący trend w myśleniu mają tak duży związek z trwałością skutków prania mózgu, Brown dochodzi do wniosku, że nie jest ono nawet potrzebne jako technika zmieniania przekonań i zachowania. Siły społeczne same dokonają dzieła.

(...) Osoba przyjmie zastępcze przekonanie albo dlatego, że może ono wypełniać tę samą funkcję, co poprzednie – np. zaspokajając potrzebę wiary w totalitaryzm, która daje poczucie pewności i kontroluje „złe” impulsy, albo dlatego, że przekonanie zaczęło dominować w społeczeństwie i „naturalne” jest przyjęcie go, jeśli człowiek nie chce zostać wyrzutkiem społecznym. Zatem w społeczności komunistycznej pranie mózgu prawdopodobnie zadziała, ale jest właściwie niepotrzebne, gdyż na dłuższą metę ludzie mają skłonność do ulegania, ponieważ są istotami społecznymi. Natomiast kiedy jest stosowane wobec jednostek antytalitarnych, które wracają do społeczeństwa niekomunistycznego, nie zadziała wcale.¹⁹

Jednak w tym pocieszającym stwierdzeniu nie bierze on pod uwagę tzw. technik prania mózgu, które mogą być stosowane w społeczeństwie pozwalającym na wolność ideologii. Ludzie przyłączający się do sekt gotowi są zostać wyrzutkami społecznymi, a są konformistami w obrębie swojej grupy. Zatem bycie konformistą i outsiderem nie wyklucza się wzajemnie.

Odrzucenie prania mózgu jako nieskutecznego na dłuższą metę procesu oznacza ignorowanie wykazanego powyżej faktu, że jego elementy, takie jak czynniki społeczne

¹⁹ J. A. C. Brown, *Techniques of Persuasion*. Wyd. cyt

i psychologiczne oraz nieświadome warunkowanie, mogą – każdy z osobna – być potężnie oddziaływującą siłą. Wszystkie omówione relacje doświadczeń prania mózgu w Korei wymieniają podobne techniki, różnią się jedynie ich wyjaśnienia.

1. Żołnierze zmuszani byli do kwestionowania przekonań, których nigdy wcześniej nie poddawali w wątpliwość. Ich poczucie pewności zostało podkopane.
2. Ich zachowanie kształtowano przy użyciu nagród i innych procesów warunkowania.
3. Wmówiono im, że nikogo w domu nie obchodzi, co się z nimi stało. Czuli się pozbawieni kontroli i wykształciło się w nich poczucie bezradności.
4. Uwłączające warunki życia i publiczne poniżanie służyły osłabieniu ich ego.
5. Zmuszano ich do uczestniczenia w procesie własnej indoktrynacji – pisania oświadczeń lub organizowania zajęć obozowych.
6. Oddzielenie przywódców pozostawiło ich bez jasno określonej struktury władzy i osłabiło jedność grupy.
7. Poprzez dozowanie wymagań i przedstawianie poważniejszych zadań dopiero po wyegzekwowaniu błahych, Chińczycy niepostrzeżenie zjednywali sobie więźniów.
8. Potrzeba przyjaźni i akceptacji doprowadziła ich do uległości wobec strażników.
9. Wywołany niepokój, poczucie winy, strach i niepewność spowodowały ich podatność na perswazję i potrzebę spowiedzi.
10. Nieprzewidywalność zachowania wrogów powodowała, że gubili się w swoich emocjach i założeniach. Bez „normy”, do której mogliby się dostosować, mieli jeszcze słabsze poczucie kontroli.

Żaden z opisanych czynników wywołujących stres nie jest specyficzny tylko dla sytuacji prania mózgu i chociaż w Korei silny przymus fizyczny wzmocnił skutki ich

oddziaływania, to jednak każdy z tych czynników można zaobserwować w bardziej normalnym, codziennym kontekście. W następnych czterech rozdziałach pragnę wykazać, w jaki sposób okoliczności, reakcje warunkowe, fizyczne i emocjonalne mogą osłabiać to, co pragniemy uważać za nasze niepodważalne ja. Jeśli w ogóle jesteśmy ofiarami, to raczej naszych własnych poglądów na temat integralności jednostki niż sił zewnętrznych.

ROZDZIAŁ II



NIEPODWAŻALNE PRZEKONANIA

Żołnierze byli zmuszani do kwestionowania przekonań, których nigdy wcześniej nie poddawali w wątpliwość. Podkopało to ich poczucie pewności.

W książce *Człowiek istota społeczna* psycholog Elliot Aronson zauważa:

Często zdarza się, że nasze przekonania nigdy nie zostają zakwestionowane; w takiej sytuacji stosunkowo łatwo jest zapomnieć, dlaczego je wyznajemy. Zatem, po poddaniu ostremu atakowi mogą one ulec zniszczeniu.²⁰

Wielu komentatorów wydarzeń w Korei wskazywało, że kiedy żołnierz był niepewny swoich przekonań lub nie znał wystarczająco dobrze faktów, był dużo bardziej podatny na wpływ. Robert Blade i Jane Mouton przeprowadzili badania wpływu interpersonalnego, opublikowane w *The Manipulation of Human Behaviour*. Doświadczenia przekonały ich, że „konwersja” i „uległość” najczęściej mają miejsce, kiedy ludzie przyjmują postawy ideologiczne nie oparte na osobistym doświadczeniu. Autorzy wskazali, że jednostka musi mieć informacje na temat niezbędnych i istotnych faktów oraz ich implikacji, żeby stawiać opór w czasie przesłuchania. (Jak wspomniano w poprzednim rozdziale, wielu żołnierzy amerykańskich było zdezorientowanych co do zasadności oskarżeń Stanów Zjednoczonych o wojnę bakteriologiczną.) Meerloo stwierdził również, że żołnierzom jest potrzebna wiara w siebie i umiejętność niezależnego myślenia, jeśli mają wykazać się odwagą i odrzucić

²⁰ J. E. Aronson, *Człowiek istota społeczna*. PWN, Warszawa 1994.

rozumowanie nieprawdziwe, chociaż atrakcyjne z emocjonalnego punktu widzenia.

Widać zatem dość jasno, że brak informacji oraz niewiedza, dlaczego człowiek wyznaje pewne przekonania, może sprawić, że znajdzie się on na niepewnym gruncie. Pojęcia „informacja” i „wiedza” różnią się jednak od siebie. Badanie faktów dostarcza informacji. Jednak to, iż wiemy, dlaczego wyznajemy jakieś przekonanie, niekoniecznie przynosi wiedzę. Przekonanie jest przekonaniem właśnie dlatego, że nie jest wiedzą.

Niestety, wychowanie każdego człowieka wyposaża go w zestaw przekonań. Przyjęte w zbyt młodym wieku, aby mogły zostać zakwestionowane, przekonania te często tylko udają wiedzę. Według Hansa Tocha, elokwentnego i wnikliwego autora książki *The Social Psychology of Social Movements* najbardziej skutecznym i efektywnym rezultatem połączenia indoktrynacji zachodzącej w dzieciństwie i procesu socjalizacji jest zamknięcie człowiekowi oczu na rzeczywistość i stworzenie zależności od systemu przekonań – obojętnie jakiego systemu. Człowiek widzi kolor czarny i biały, ale nie dostrzega odcieni szarości między nimi.

Indoktrynacja jest słowem wywołującym emocje. Większości ludzi zapewne najczęściej kojarzy się z dość natarczywym procesem perswazji, mającym miejsce w reżimach totalitarnych, albo z programowym myśleniem, do którego zachęca się w partiach mniejszości politycznej lub sektach religijnych, gdzie slogany i hasła takie jak „kontrola państwa” lub „oświecenie” uosabiają najistotniejsze pojęcia. Słowo to wywołuje niesmak; sugeruje, że indoktrynowana osoba przyjęła poglądy innych ludzi, zamiast wypracować własne. Zaprzecza idei wolnego myślenia i racjonalnej argumentacji oraz podobnym, równie wartościowym, ideałom.

Jednak indoktrynacja w swoim podstawowym znaczeniu oznacza po prostu wpajanie doktryny. „Wpajać” znaczy przenikać lub napełniać, co sugeruje proces dużo bardziej subtelny niż ciągłe powtarzanie utartych sloganów. Jak wykazują autorzy badający wymuszanie i manipulację

zachowaniem, większość z nas całe życie podlega indoktrynacji, często nawet nie zdając sobie z tego sprawy. Przekonania właściwie w nas „wrastają”. Są podtrzymywane i chronione, zwykle nieświadomie, przez fizjologiczne i psychiczne procesy percepcyjne.

Hans Toch bardzo jasno przedstawia, w jaki sposób indoktrynacja, niezależnie od tego, czy jest zamierzona czy nie, zachodzi w dzieciństwie. Dostrzega on cztery aspekty podatności dziecka na indoktrynację. Po pierwsze i najważniejsze, dziecko ma ograniczoną umiejętność percepcji. Świat to jego świat – a ten w dużej mierze składa się z rodziców. Według Tocha, w świecie widzianym z takiej perspektywy

uwagi rodziców, nawet rzucone od niechcenia, (...) mogą z łatwością uzyskać status nieomyślności.²¹

Po drugie, dziecko jest podatne z powodu swojej zależności. Już na bardzo wczesnym etapie uczy się lub wyczuwa, że jego potrzeby mają większą szansę zaspokojenia, jeśli dostosuje się do oczekiwań. Jeśli dziecko powie coś, co zgadza się ze stanowiskiem rodziców, np. w kwestii rasy czy religii sąsiadów, prawdopodobnie spotka się z pochwałą lub aprobatą, która wzmocni poczucie „poprawności” tego poglądu.

Psychologowie humanistyczni są przekonani, że taka uległość wobec życzeń rodziców w zamian za miłość, czułość i aprobatę jest w dużej mierze przyczyną kryzysu tożsamości w późniejszym wieku. Carl Rogers, jeden z ojców nurtu humanistycznego w psychologii, zalecał rozwijanie bezwarunkowej aprobaty tj. chciał, aby człowiek czuł, że jest doceniany jako osoba, niezależnie od tego, jak postępuje. Bardzo wiele dzieci wyrasta w przekonaniu, że tylko jeśli stłumią gniew, pokonają słabość lub odniosą sukces sportowy, to stworzą podstawy miłości i czułości – i otrzymają je. Samo uświadomienie sobie w dorosłym wieku, że

²¹ H. Toch, *The Social Psychology of Social Movements*. Methuen, London 1966.

taki proces miał miejsce, często nie wystarcza do pokonania tych głębokich przekonań z dzieciństwa.

Po trzecie, Toch podkreśla, że dziecięce źródła informacji są ograniczone. Według niego, dorośli znajdujący się w podobnych sytuacjach, jak amerykańscy jeńcy w Korei, kiedy nie mogą sprawdzić informacji, częściej ulegają propagandzie i indoktrynacji niż stawiają im opór. Jak zatem można uchronić dziecko przed skutkami nieustannej styczności z poglądami i zachowaniami zaledwie dwóch osób – w dodatku uwielbianych przez nie?

Wreszcie proces nazwany przez psychoanalitików identyfikacją także odgrywa rolę w podstępny procesie indoktrynacji. Małe dziecko w poszukiwaniu własnej tożsamości odczuwa potrzebę wzorowania się na ojcu lub matce. Chcąc znaleźć wskazówki, jak ma postępować w życiu, wzoruje się na sposobie postępowania rodziców, zwłaszcza wobec siebie samego.

Dziecko widzi reakcje rodziców, wzajemne relacje między nimi i bezwiednie przyjmuje ich przekonania. Skiniecie głową, wyraz zainteresowania, wydęte usta – wszystko to są ważne części łamigłówki układanej przez dziecko. Stanowią dla niego wskazówki jak należy i nie należy postępować, jak należy i nie należy myśleć. Rodzice prawdopodobnie nawet nie zdają sobie z tego sprawy.

Sceptycy mogliby powiedzieć, że wpływ rodziców jest tak silny stosunkowo krótko. Zanim dziecko pójdzie do szkoły, ma kontakt z bardzo wieloma poglądami i stylami życia, a także nieustannie zadaje pytania. Toch przyznaje, że tak jest – i ma na to odpowiedź.

Pisze:

Wczesna indoktrynacja byłaby nieskuteczna, gdyby później była neutralizowana. Jednak neutralizacja występuje rzadko, ponieważ nasze społeczeństwo jest skonstruowane w taki sposób, że każdy człowiek ma do czynienia z kolejnymi grupami znajomych o dość podobnych poglądach.²²

²² Tamże.

To, w jakiej części miasta (zamożnej czy biednej) mieszka dziecko, określi, do jakiej pójdzie szkoły i z jakimi dziećmi się spotka. To, do jakiej pójdzie szkoły, wyznaczy, jaką edukację prawdopodobnie otrzyma i gdzie będzie się dalej kształciło. Istnieje większe prawdopodobieństwo, że na tej drodze spotka ludzi podobnych do siebie niż odmiennych. Wszyscy oni przyczynią się do utrwalenia nieświadomie ukształtowanego pierwszego światopoglądu.

W ten sposób, twierdzi Toch, socjalizacja wzmacnia wczesną indoktrynację. W większości przypadków wszystkie późniejsze wpływy na dziecko raczej służą potwierdzeniu niż dyskredytowaniu tych pierwszych przekonań. Nawet wtedy, gdy dzieci wydają się buntować, „odchylenia” zwykle są wariacjami na wcześniej istniejące tematy, a nie konstruowaniem nowych”. Można by powiedzieć, że hippisi w latach 60-tych palili trawkę, zamiast pić piwo; jedli, siedząc na podłodze, ze wspólnego garnka, zamiast przy stole nakrytym serwetkami; sprzedawali biżuterię lub gliniane naczynia na targach, zamiast zakładać firmy. Tylko okoliczności się zmieniły.

Jak wykazali psychologowie, to, czego uczymy się w dzieciństwie, nie zawsze do nas pasuje. Jesteśmy pełni sprzeczności, które bardzo często objawiają się w formie nerwic. Toch ujął to w następujący sposób:

Typowym produktem socjalizacji jest osoba niezdolna do spokojnej akceptacji niepewności i zawilości życia. Zamiast tego, w swoich potyczkach ze światem nauczyła się stosować przekonania swoich rodziców. Przekonania te często budują strukturę tam, gdzie jej nie ma; dają poczucie pewności tam, gdzie jest niejasność; umożliwiają odgadnięcie wypadków, które są niemożliwe do przewidzenia.²³

Wszystko jest „w porządku”, dopóki przekonania nie zostaną poddane próbie. Jeśli jednak zdamy sobie sprawę z wątpliwości i niejasności, będziemy musieli stawić im

²³ Tamże.

czoło i być może odrzucić dawne przekonania. Przekonaniem, które umiera ostatnie, jest to, że gdzieś istnieje jakiś system, jakaś filozofia, dająca odpowiedź na wszystkie pytania. Nieświadoma indoktrynacja w okresie dzieciństwa może sprawić, że człowiek będzie podatny na samą indoktrynację, niezależnie od doktryny.

Tyle na temat indoktrynacji zaczynającej się w rodzinie, a nazywanej wychowywaniem. Niewiele osób wymieniłoby rodzinę jako miejsce, gdzie rozpoczyna się proces indoktrynacji. Podobnie niewielu ludzi wierzących uznałoby, że wykorzystują ją zorganizowane religie, takie jak chrześcijaństwo czy judaizm. Właściwie nie zabraniają one kwestionowania wierzeń. Mogą nawet do tego pozornie namawiać, popierać dążenie do zrozumienia. Jednak osiągnięte zrozumienie to nie wiedza: to uświadomienie sobie, że tylko wiara może prowadzić do wiedzy.

Eric Hoffer w książce *The True Believer* łączy to z faktem, że wszystkie ruchy masowe, do których zalicza religię, polegają na zjednoczonym działaniu i poświęceniu:

Poświęcenie jest aktem nieracjonalnym. Nie może być efektem procesu badania i zastanawiania. Wszystkie czynne ruchy masowe próbują zatem postawić parawan odgradzający wierznych od rzeczywistości. Czynią tak, twierdząc, że w ich doktrynach jest zawarta ostateczna i absolutna prawda i że poza nimi nie ma prawdy ani pewności. Fakty, na których prawdziwy wyznawca opiera swoje wnioski, nie mogą wywodzić się z jego doświadczeń ani obserwacji, ale z pisma świętego.²⁴

Autor uważa, że nasza akceptacja faktu, że „nie rozumiemy”, wynika z potrzeby poczucia pewności, na które taki nacisk kładzie Toch. Hoffer pisze zatem:

Możemy mieć absolutną pewność tylko w kwestiach, których nie rozumiemy. Doktryna, która została zrozumiana, jest

²⁴ E. Hoffer, *The True Believer*. Secker & Warburg, London 1952.

pozbawiona mocy. Kiedy zrozumiemy jakąś rzecz, to jest tak, jak gdyby miała ona swoje źródło w nas samych.²⁵

Po ponownym rozważeniu czterech składników indoktrynacji dzieci według Tocha, dostrzeżemy, że nie uodporniamy się na nie, kiedy dorastamy. Np. ograniczony dostęp do informacji może przybierać różne formy, a najsilniej działa w zorganizowanych religiach. Doktryn nie można zweryfikować, należy w nie wierzyć – nieumiejętność zaakceptowania tego faktu prowadzi wiele osób do ateizmu. Jednak wpływ wczesnego nauczania religijnego nie znika jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki po odrzuceniu samej doktryny. Na Zachodzie chrześcijańskie idee dobra i zła przenikają prawie całe życie ludzkie.

Podobnie nie znika potrzeba identyfikacji, chociaż nigdy nie jest tak silna, jak w dzieciństwie. W dorosłym życiu formujemy sądy o tym, kto jest wart szacunku; w rezultacie jest dużo bardziej prawdopodobne, że będziemy się utożsamiać z poglądami tych osób. Nieświadomie chcemy dać im wiarę i przyjąć je za swoje – jest to przykład zachowania, które psycholog Leon Festinger nazwał dysonansem poznawczym (omówimy je w Rozdziale 5).

Konformizm jest jednym z warunków istnienia cywilizowanego społeczeństwa. Jeśli człowiek chce w nim funkcjonować, musi w pewnym stopniu dostosować się. Zwłaszcza w życiu zawodowym potrzeba dostosowania się do obowiązujących poglądów prowadzi do indoktrynacji. W książce *Persuasion and Healing*, Jerome Frank bardzo barwnie opisuje ten proces na przykładzie psychoanalityków – praktykantów.

Przyszły psychoanalityk ze szkoły freudowskiej musi zacząć od poglądu, że rozumowanie Freuda było poprawne. Szanuje swoich nauczycieli i zależy mu na ich dobrej opinii. Ciężko pracuje nad swoim wykształceniem. Jeśli po drodze zakradną się wątpliwości, to jego pozycja – ucznia – nie sprzyja ich wyrażeniu. Chce utrzymać dobrą opinię nauczy-

²⁵ Tamże.

cieli. Być może nie wie jeszcze zbyt dobrze, na czym oprzeć swoją opinię, ale uczył się wystarczająco dużo, żeby zaangażować się w swoje wykształcenie i pragnąć odnieść sukces. Nie tylko uczy się, ale musi także sam poddawać się psychoanalizie; jego wykształcenie nie skończy się, dopóki nie dotrze do odpowiednich wspomnień, myśli i uczuć. Jak wykazali psychologowie (Rozdział 5), udział w jakimś działaniu i powtarzanie go pomagają ugruntować przekonanie człowieka o jego zasadności. W przypadku studenta każde zastrzeżenie do interpretacji jego doświadczeń lub odmowa przedstawienia istotnych myśli i uczuć są wyjaśniane przez jego psychoanalitka jako etap psychoanalizy zwany oporem. Opór to walka nieświadomości o utrzymanie wszystkich swoich tajemnic w ukryciu. Jego przejawami mogą być długie milczenie, klótniwość, zbyt częste ucieczki do łazienki. Sceptyczny praktykant w żadnym razie nie może mieć „racji”. Jeśli jednak będzie kontynuował szkolenie, potrzeba wiary w siebie doprowadzi go do zinternalizowania tego, czego się nauczył. Kiedy już sam będzie miał pacjentów, będzie wykorzystywał takie same wytłumaczenia. I tak, każdy pacjent, który się spiera – znajduje się w fazie oporu lub przenoszenia swoich emocji na psychoanalitka. Każdy pacjent, który nie wykazuje poprawy, pewnie nie nadawał się do psychoanalizy. W ten sposób doktryna chroni się sama.

Pierwszy z czterech etapów Tocha – ograniczona umiejętność percepcji – ma być może najbardziej zdradliwe skutki. Dziecko zaczyna wierzyć w pewne rzeczy dlatego, że nie zna niczego innego. Tymczasem dorosły nie dopuszcza do siebie niczego nowego, aby dalej wierzyć w daną rzecz. Innymi słowy, indoktrynacja lub raz ustalone przekonania są nieustannie wzmacniane przez gotowość percepcyjną. Psychologowie definiują to zjawisko jako skłonność do odbierania tylko tych informacji i bodźców, na które jesteśmy „nastawieni” i których oczekujemy.

Na przykład: dlaczego, kiedy kupujemy nowy samochód lub płaszcz, zauważamy, że wiele innych osób ma ten sam model lub krój? To zjawisko musi być skutkiem niezwykle skutecznej kampanii reklamowej, bo jest niepraw-

dopodobne, żeby było więcej takich samochodów lub płaszczy niż zazwyczaj. Chodzi o to, że zwrócono na nie naszą uwagę. Teraz je zauważamy. To najprostszy przykład działania nastawienia percepcyjnego. Jest to ten sam proces, który działa, kiedy odbieramy informacje potwierdzające nasze obecne przekonania czy idee. Jeśli człowiek jest zwolennikiem socjalizmu, jest prawdopodobne, że zauważy artykuły, książki i rozmowy popierające jego idee. Nie tyle zignoruje, co będzie nieświadomy zawartości wielu publikacji czy poglądów sprzecznych z jego stanowiskiem. Żarliwa feministka prawdopodobnie będzie bardziej „nastawiona” na zauważanie przypadków ucisku ze strony mężczyzn niż rzadkich (według niej) przypadków sprawiedliwości płciowej lub nawet podległości mężczyzn. Skrajny reakcjonista zauważy tylko krnąbrną młodzież. Proces ten ma swoje źródło w fizjologii. Gdybyśmy mieli reagować na każdy bodziec w naszym otoczeniu, nasz system nerwowy byłby przeładowany i załamałby się. Musimy zatem stosować selekcję. Niestety, przestajemy sobie zdawać sprawę z tego, że stosujemy selekcję.

Mamy skłonność do kurczowego trzymania się pierwszych wrażeń, nawet jeśli później otrzymamy informacje zaprzeczające im – w żargonie psychologicznym nazywamy to efektem pierwszeństwa. Również silna reakcja na jeden aspekt czyjegoś usposobienia lub zdolności może wpłynąć na nasz osąd pozostałych aspektów – to efekt aureoli i efekt diabelski. Pracodawca prowadzący rozmowę kwalifikacyjną, który podziwia długie blond włosy młodej kandydatki na sekretarkę i nie zauważa, że niezbyt szybko pisze ona na maszynie – jest nieświadomą ofiarą efektu aureoli. Następną kandydatka, która niezwykle szybko pisze na maszynie, ale nosi okulary przypominające pracodawcy teściową, jest ofiarą efektu diabelskiego. Nieświadomie filtrujemy informacje, których nie chcemy odbierać.

Zjawiska psychologiczne tego rodzaju pokazują, że wszyscy ludzie mają większą skłonność do ograniczonego sposobu myślenia, niż im się wydaje. Nie jest to niezmienny stan rzeczy, ale musimy zdawać sobie sprawę

z działania efektów takich, jak efekt aureoli czy diabelski, zanim będziemy mogli im przeciwdziałać – lub je wykorzystać. Gotowość percepcyjną można na przykład wykorzystać, aby osiągnąć tzw. „pozytywne myślenie”. Polega ono na tym, że odbieramy tylko pozytywne informacje, które mogą nam pomóc osiągnąć cel, zamiast rozwódzić się nad negatywnymi ewentualnościami, mogącymi uniemożliwić osiągnięcie zamiaru.

Tę ideę ograniczonej świadomości można poprowadzić dalej i odnieść ją do indoktrynacji. Jeśli indoktrynację zdefiniujemy jako akceptację danego systemu przekonań lub poglądów bez kwestionowania lub oceny, to może warto przyjrzeć się temu, jakie poglądy i informacje akceptujemy na co dzień w ten właśnie sposób – nie kwestionując ich. Być może wyjaśni to fakt, dlaczego jesteśmy tak podatni na wpływy różnego rodzaju, jednocześnie będąc przekonanymi, że podjęliśmy własne decyzje. Tą przyczyną są przyjęte wcześniej założenia dotyczącego naszego świata. Niewątpliwie, pewne założenia musimy przyjąć.

Jerome Frank nazywa nasz „świat założeń” porządkiem, który tworzy każdy z nas, aby w ogóle móc funkcjonować w obliczu ogromnej liczby różnych wpływających na nas doświadczeń. Każdy na podstawie doświadczenia uczy się własnego systemu założeń. Umożliwiają one przewidywanie, jak zachowają się inni lub czego można oczekiwać od otoczenia. Wszyscy zaczynamy od podstawowego założenia, że jutro będzie dzień, że obudzimy się ze snu – zgodnie z tym planujemy swoje życie. Jest to założenie zarówno praktyczne, jak konieczne.

Inne założenia są dużo bardziej osobiste. Jeśli matka wymaga porządku i czystości, reaguje gniewem na bałagan, a aprobatą na posprzątanie zabawek, jej dziecko może zakładać, że miłość jest uzależniona od tego, czy wypełnia obowiązki. Może zabrać to założenie w dorosłe życie, razem z wieloma innymi, które wpływają na jego wartości i oczekiwania.

Jak wskazuje Frank, założenia mają różną moc i trwałość – mogą się zmienić w miarę zdobywania doświadcze-

nia. Założenia mogą także występować na różnych poziomach świadomości. Autor pisze na temat świata założeń:

Tylko małeńka jego część jest uświadamiana w danej chwili; relatywny dostęp różnych aspektów tego świata do świadomości może być bardzo rozmaity. Człowiek może jasno zdawać sobie sprawę ze swoich założeń np. o wyścigu zbrojeń nuklearnych, ale być nieświadomy, że utrzymywanie idealnego porządku jest warunkiem zdobycia miłości matki. Jednak to drugie przekonanie może mieć dużo większy wpływ na jego zachowanie niż pierwsze.²⁶

Struktura założeń, które każdy z nas buduje wokół swojego świata, jest bardzo cenna – odgrywa rolę mapy drogowej. Jeśli okaże się, że dany zestaw założeń nie odpowiada rzeczywistości, człowiek doświadcza wstrząsu emocjonalnego. Założenia trzeba w takiej sytuacji zmienić, co nie jest łatwe, jeśli są one głęboko zakorzenione. Jednak dużo częściej pod znakiem zapytania stawiane są nasze osobiste przekonania niż założenia powszechnie obowiązujące. Jeśli grupa ludzi lub naród funkcjonuje na podstawie pewnych założeń, to istnieje prawdopodobieństwo, że zyskają one status faktów. Ponieważ wszyscy w nie wierzą i działają zgodnie z nimi, rzadko są kwestionowane.

Zbiorowe założenia, które jednak muszą ulec zmianie, zazwyczaj są modyfikowane, dlatego że w wyniku badań naukowych odkryto, iż dotychczas przyjęte fakty w rzeczywistości są błędnymi mniemaniami. I tak na przykład dzisiaj wiemy już, że Ziemia nie jest płaska. Kiedy dowody są niepodważalne, założenie musi zostać odrzucone. Dużo trudniej jest obalić założenia na temat siebie i swoich reakcji, ponieważ w tym wypadku mamy do czynienia z psychiką. Człowiek skłonny jest sądzić, że może wyjaśnić własne czyny, nawet jeśli nie zawsze potrafi wyjaśnić zagadki wszechświata. Psychologowie, którzy próbują wykazać, że rzeczywistość danej sytuacji jest odmienna od naszych

²⁶ J.D. Frank, *Persuasion and Healing*. The Johns Hopkins Press, 1961/Schocken Books, New York 1963, 1970.

oczekiwań, często znajdują się w bardzo trudnej sytuacji, ponieważ zajmują się rzeczami nieuchwytnymi.

Psychologowie przeprowadzili wiele interesujących badań wskazujących, w jakim stopniu opieramy nasze działanie na całkowicie błędnych założeniach o własnych umiejętnościach podejmowania niezależnych decyzji i skutkach naszych działań. Poniżej cytuję kilka różnych przykładów.

Wydaje nam się, że sami decydujemy o tym, co robimy

W latach 60-tych amerykański psycholog Stanley Milgram przeprowadził bardzo kontrowersyjny (a obecnie często cytowany) eksperyment, badający reakcje ludzi na posłuszeństwo wobec autorytetu. Chciał dowiedzieć się, czy ludzie, od których osoba z autorytetem zażąda działania destrukcyjnego, ulegną, czy też przeciwstawią się. Mówiąc bardziej precyzyjnie, chciał dowiedzieć się, w którym momencie ludzie zbuntują się.

Szczegółowo omówimy ten eksperyment później; jego scenariusz w skrócie przedstawiał się następująco. Ochotnicy w różnym wieku i różnej profesji zostali zaproszeni do wzięcia udziału (za wynagrodzeniem) w badaniu, które pozornie miało dotyczyć wpływu kar na uczenie się. Ochotników podzielono na pary, w których znajdował się „nauczyciel” i „uczeń” (w rzeczywistości uczeń był asystentem eksperymentatora). Nauczyciel miał za zadanie nauczenie ucznia długiej listy par słów. Uczeń, który popełnił błąd podczas testu, miał otrzymać wstrząs elektryczny. Po pierwszej nieprawidłowej odpowiedzi miał dostać słaby wstrząs – o sile 15 woltów. Za każdym następnym razem, gdy popełnił błąd, nasilenie miało się zwiększać – do maksymalnej wysokości 450 woltów. Nauczycielom powiedziano, że uczniom nie stanie się fizyczna krzywda.

Naturalnie, uczeń nie był tak naprawdę podłączony do obwodu elektrycznego i nie otrzymywał wstrząsów

elektrycznych (choć, aby przekonać nauczycieli, że eksperyment jest prawdziwy, eksperymentator zaaplikował każdemu nauczycielowi próbny wstrząs o sile 45 woltów, mający mu uświadomić, jakie to uczucie). Kiedy jednak nauczyciel obsługiwał generator wstrząsów, uczeń reagował w zaaranżowany wcześniej sposób. Kiedy otrzymywał rzekomy wstrząs o sile 75 woltów, chrząkał, przy 120 woltach skarżył się; przy 150 woltach żądał, by zwolniono go z eksperymentu; przy 285 woltach wydawał pełen bólu okrzyk, po czym milkł na dobre. Ponieważ uczeń znajdował się w pokoju obok, nauczyciel nie mógł sprawdzić, co się z nim stało.

W sumie do eksperymentu dobrano losowo około 1000 ochotników. Przed jego rozpoczęciem poproszono psychiatrów z uczelni medycznej o przewidzenie, jak daleko posuną się badani. Lekarze byli zgodni, że tylko skrajnie szaleńcy przekroczą poziom 150 woltów, czyli dziesiąte z trzydziestu możliwych nasileń wstrząsów. Założenia, które leżały u podstaw tych przewidywań, były takie, że po pierwsze większość ludzi jest przyzwoita i nie lubi krzywdzić niewinnych, a po drugie człowiek kontroluje swoje zachowanie i to on decyduje, jak postąpić.

Ku zdumieniu Milgrama i psychiatrów, aż 62 % badanych aplikowało wstrząsy aż do poziomu 450 woltów. Jak podkreślał Milgram, badani stanowili szeroki przekrój populacji, nie byli ludźmi o sadystycznych skłonnościach. Większość z nich odczuwała ogromny stres, aplikując wstrząsy, a po zakończeniu eksperymentu nie mogła uwierzyć, że była zdolna do zrobienia czegoś takiego.

Kwestią, której nie wzięli pod uwagę ani psychiatrzy, ani eksperymentatorzy, było to, że poczucie obowiązku i posłuszeństwa wobec szanowanego autorytetu ma nad ludźmi bardzo silną władzę. Jak stwierdził Milgram w swojej książce *Obedience to Authority*:

To prawdopodobnie najważniejsza lekcja wyciągnięta z naszego badania: zwykli ludzie, wykonujący swoją pracę i po-

zbawieni jakiejś szczególnej wrogości, mogą stać się narzędziami przerażającego procesu destrukcji.²⁷

Założenie – do którego jesteście bardzo przywiązani – że niewiele osób można zmusić do wykonania czynności całkowicie sprzecznych z „fundamentalnymi normami moralnymi”, musiało pójść do lamusa. Ludzie nie zawsze podejmują decyzje w oparciu o własne i zbiorowe standardy zachowania, ponieważ niewielu z nich ma środki pozwalające na opór wobec władzy. Okoliczności mogą mieć wpływ na nasze działania w dużo większym stopniu niż bylibyśmy w stanie uwierzyć. (Bardziej szczegółowy opis tego eksperymentu i związanych z nim odkryć znajduje się w Rozdziale 5).

Założenia oparte na języku

Założenia mogą mieć bardzo subtelny wpływ na nasze zachowanie. Benjamin Lee Whorf udowodnił, że nasze założenia na temat znaczenia słów mogą mieć niepokojące skutki dla naszych czynów. Pracując dla firmy oferującej ubezpieczenia od pożarów, Whorf odkrył, że do wielu wypadków dochodzi nie dlatego, że ludzie są nieostrożni, ale dlatego że źle odczytują sytuację – błędnie rozumieją powszechnie używane słowa.²⁸

Odkrył na przykład, że ludzie pracujący w pobliżu magazynu beczek z benzyną byli świadomi ryzyka ognia i zachowywali się ostrożnie. Kiedy jednak znajdowali się w pobliżu beczek opisanych jako „puste beczki na benzynę”, ich zachowanie mogło być inne – często bez ograniczeń palili papierosy i rzucali niedopałki na ziemię. Tymczasem puste beczki na benzynę są jeszcze groźniejsze, ponieważ zawierają łatwopalne opary. Autor wskazuje, że problemem jest potoczne rozumienie słowa „pusty”. Pusty dla tych ludzi oznaczało, że beczki są „neutralne”, „niegroź-

²⁷ S. Milgram, *Obedience to Authority*. Harper & Row, New York 1974.

²⁸ Artykuł opublikowany w: *Language, Culture and Personality*.

ne”. „To przykład ogólnej formuły warunkowania ludzkiego zachowania przez język, które prowadzi do groźnych skutków”, pisze Whorf.

Inny, cytowany przez autora, przykład ryzykownego zachowania spowodowanego użyciem języka, miał miejsce w zakładzie suchej destylacji drewna, gdzie metalowe aparaty destylacyjne izolowano za pomocą wapna. Robotnicy w ogóle nie starali się chronić tej wierzchniej warstwy przed wysoką temperaturą czy płomieniami. Kiedy wreszcie ogień pod jednym z aparatów destylacyjnych objął „wapno”, wszyscy byli zdumieni, że paliło się ono bardzo mocno. Z powodu kontaktu z oparami kwasu octowego z aparatów, część wapna (węglan wapnia) zmieniła się w octan wapnia; po podgrzaniu przez ogień stworzył on łatwopalny aceton. Whorf wskazuje, że nazwa wprowadziła robotników w fabryce w błędne przekonanie, że warstwa z wapna bezpiecznie odetnie płomień. Wapno kojarzy się ze skałą wapienną, a skała z kolei z niepalną substancją.

Na tej samej zasadzie Whorf wyjaśnił wypadek, który zdarzył się, kiedy stos „złomu ołowianego” zrzucono w pobliżu węglowego tygła używanego do odzyskiwania ołowiu. Według Whorfa „złom ołowiany” to nazwa wprowadzająca w błąd, ponieważ w rzeczywistości były to ołowiane arkusze ze starych kondensatorów radiowych, w których wciąż znajdowała się parafina. Parafina zapaliła się i spowodowała zniszczenie połowy dachu.

Nazwy, które nadajemy przedmiotom i sposobom postępowania, mogą zatem doprowadzić nas do błędnych założeń dotyczących ich natury.

Przypisywanie przyczyn działaniom

Mimo odkryć dokonanych przez Milgrama, głęboko tkwi w nas przekonanie, że kontrolujemy nasze działania i znamy ich przyczyny. Literatura psychoanalityczna pełna jest przykładów, które mogłyby nas pozbawić

tego przeświadczenia. Przykładem obszaru badań, który może przynieść ciekawe odkrycia, jest dziedzina nazwana przez Freuda „mechanizmami obronnymi”. Kiedy lękamy się czegoś i nie chcemy temu stawić czoła, korzystamy z wielu wybiegów. Zwykle są one tak skuteczne, że naprawdę nie zdajemy sobie sprawy z tego, że motyw naszego działania może być inny, niż się wydaje. Człowiek, który nie przychodzi na ważne spotkanie w interesach, ponieważ czuje się nie dość dobry w towarzystwie pewnej grupy znajomych, mówi sobie, że nie poszedł, ponieważ wie, że takie spotkania są stratą cennego czasu. Freud nazwał to racjonalizacją. Inny mechanizm obronny, nazwany pozorowanie reakcji, oznacza przesadną przeciwną reakcję, co jest próbą ukrycia swojego lęku lub poczucia winy. Kobieta, która uważa dzieci sąsiadów za niezdolne i niemiłe, może zwracać na nie przesadną uwagę, dawać im słodycze, przechodzić do porządku nawet nad ich większymi przewinieniami. Chce w ten sposób przed samą sobą ukryć tkwiący głęboko strach, że nie jest kobieca, nie jest w zgodzie z naturą, ponieważ nie lubi dzieci.

Bardzo trudno byłoby skłonić opisanego mężczyznę do przyznania, że czuje się nie dość dobry w towarzystwie swoich kolegów, a kobietę do potwierdzenia, że nie lubi dzieci, ponieważ oni naprawdę sami nie zdają sobie z tego sprawy. Skłonność do przypisywania jakiegoś racjonalnego wyjaśnienia działaniu łatwiej jest zaobserwować w przypadku osób poddanych hipnozie, którym kazano coś zrobić w określonym czasie po wyjściu z hipnozy. Hipnotyzerzy występujący na scenie często wybierają jakieś błahe polecenie, mające rozbawić publiczność, np. proszą, aby zahipnotyzowana osoba mocno potarła nos dziesięć minut po powrocie na swoje miejsce. Ku uciesze publiczności, niczego nie podejrzewający człowiek pociera nos dokładnie we wskazanym czasie. Zapytany, dlaczego to zrobił, odpowie bez wahania: „Bo mnie swędziało.”

Dr Bernard Diamond, profesor prawa i psychiatrii na Uniwersytecie Kalifornijskim w Los Angeles, doskonały

hipnotyzer, poddał hipnozie Sirhana Beshara Sirhana po zabójstwie Roberta Kennedy'ego. Podczas jednej z sesji kazał Sirhanowi wspiąć się po ścianie celi, a Sirhan posłusznie próbował drapać się po murze. Zapytany później, dlaczego to zrobił, Sirhan szybko odpowiedział, że było to tylko ćwiczenie fizyczne. Nawet po puszczeniu mu przez Diamonda taśmy filmowej, na której było widać, że zrobił to, ponieważ mu kazano podczas hipnozy, Sirhan zaprzeczył, jakoby taki był powód.²⁹

Samospełniające się założenia

Nadawanie „etykietek” ogranicza nas zarówno w wyznaczaniu zakresów definiowanych kategorii, jak i wyznaczaniu granic tam, gdzie normalnie nie istnieją. Jeśli nauczyciel usłyszy, że dziecko powoli się uczy, odnosi się do niego jak do powolnego ucznia, a ono prawdopodobnie stanie się takim uczniem, nawet jeśli pierwotnie zostało błędnie zrozumiane lub źle ocenione. Nadawanie „etykietek” zmniejsza oczekiwania. Nauczyciel zakładając, że dziecko powoli się uczy, prowadzi dziecko do przyswojenia sobie takiego obrazu siebie i założenia, że jest to obraz prawdziwy. Niepokojące są wyniki badań w dziedzinie psychologii edukacji. Pokazują one, że kiedy nauczycielom powiedziano, iż połowa dzieci w grupie ma wysoki iloraz inteligencji, a połowa niższy, ich ocena wyników dzieci zgadzała się z oczekiwaniami opartymi na rezultatach testów – mimo tego, że nauczycielom podano nieprawdziwe wyniki.

Niestety, dopiero podczas takich eksperymentów wychodzi na jaw nieprawdziwość założeń opartych na oczekiwaniach. W zwykłym życiu prawdziwość takich ocen, jak powolny uczeń, osoba aspołeczna czy psychopata, wydaje się potwierdzona i poświadczona przez fakt, że tak określany człowiek nadal zachowuje się w sposób zgodny z oczeki-

²⁹ W. Bowart, *Operation Mind Control*. Fontana, London 1978.

waniami innych. Diane McGuinness, psycholog z Uniwersytetu Stanforda, jest przekonana, że fakt, iż tak duży procent (80%) dzieci zdiagnozowanych jako dyslektycy to chłopcy, jest związany z nieprawdziwymi założeniami na temat właściwego kształcenia podstawowego. Badanie czterolatków pokazało, że kiedy zostawi się im wolny czas, dziewczynki spędzają go więcej nad każdym zajęciem niż chłopcy. Częściej także wybierają czynności w rodzaju malowania czy nawlekania koralików. Chłopcy z kolei woleli budować trójwymiarowe przedmioty, byli w tych zajęciach dużo zręczniejsi niż dziewczynki, byli także ogólnie dużo bardziej hałaśliwi i destrukcyjni niż bawiące się dziewczynki.

McGuinness wyjaśnia te różnice, powołując się na odkrycia dotyczące wyspecjalizowanych funkcji lewej i prawej półkuli mózgowej, i różnego tempa ich rozwoju u chłopców i dziewczynek. Chłopcy najpierw rozwijają umiejętności przestrzenne, a następnie najlepiej uczą się przez obserwowanie, manipulowanie i działanie. Dziewczynki najpierw rozwijają umiejętności werbalne i precyzyjne umiejętności motoryczne, co lepiej je przygotowuje do uczenia się pisania, rysowania i słuchania. Nic zatem dziwnego, uważa McGuinness, że chłopcy tak często są głośni i niegrzeczni, kiedy zajęcia klasowe koncentrują się na uczeniu tych umiejętności, do których tylko dziewczynki są przygotowane w tym wieku, w dodatku w sposób nieodpowiedni do potrzeb chłopców (siedząc w ciszy w ławkach). Chłopcy są zmuszani do nauki umiejętności, do których nie są gotowi, w niesprzyjającej atmosferze. Gdyby pozwolono im najpierw rozwinąć umiejętności przestrzenne, w odpowiednim czasie, kiedy byliby gotowi, bez problemu nauczyliby się umiejętności werbalnych i precyzyjnych motorycznych. Zamiast tego, wskutek nieodpowiedniego programu nauczania na wczesnym etapie zostają nazwani dyslektykami. Jeśli potwierdzając diagnozę, umieści się ich w klasach wyrównawczych, które mają im pomóc, jest duża szansa, że rzeczywiście staną się dyslektykami.

McGuinness właściwie stwierdza, że założenie, jakoby chłopcy i dziewczynki uczyli się i rozwijali intelektualnie

w taki sam sposób, jest podstawową przyczyną dysleksji. Dopóki nie wprowadzono bardziej nowoczesnych zajęć do wyboru w szkołach podstawowych, cała edukacja podstawowa opierała się na tym błędnym i zbyt daleko idącym założeniu.

Założenia oparte na wyglądzie

W 1980 roku angielski psycholog Ray Bull opublikował wyniki badania, które sprawdzało oczekiwania ludzi dotyczące wyglądu przestępców. Grupa 58 osób, w której znalazło się dziesięciu policjantów, została poproszona o ocenienie dziesięciu mężczyzn jako potencjalnych przestępców na podstawie wyglądu twarzy pokazanych na zdjęciach. Badani mieli powiedzieć, czy pokazani mężczyźni mogliby być winni dokonania napadu, popełnienia gwałtu, włamania z użyciem przemocy, kradzieży samochodu, nielegalnego posiadania narkotyków, popełnienia czynu niezgodnego itp.

W rzeczywistości żaden z mężczyzn nie był przestępcą. Po prostu zgłosili się do eksperymentu na ochotnika. Jednak jedną z twarzy wybrano 37 razy jako prawdopodobnego napastnika, a dwie inne twarzy wybrano 19 razy jako należące do kogoś, kto mógłby popełnić oszustwo lub ukraść samochód. Jednego z mężczyzn wskazano 15 razy jako osobę zdolną popełnić czyn niezgodny. Jednak żadnej twarzy nie uznano za twarz podpalacza, gwałciciela czy włamywacza. Wybory policjantów zasadniczo odpowiadały wyborom „opinii publicznej”.

Ray Bull wskazuje, że nieświadome założenia o tym, jaka osoba mogłaby popełnić przestępstwo, może mieć wpływ zarówno na policję, jak i na świadków. Policja może rzadziej podejrzewać, łapać i doprowadzać do skazania przestępców, którzy nie pasują do oczekiwanego obrazu. Świadcowie zbrodni, którzy niedokładnie się przyjrzeni, mogą pozostawać pod wpływem stereotypów, kiedy zostaną wezwani na identyfikację.³⁰

³⁰ *Observer*. 4 maja 1980.

Niektóre badania dowodzą istnienia związku między przestępczością a wyglądem. Ray Bull wskazuje, że jeśli tak jest, może to być związane ze sposobem, w jaki ludzie o niezwykłym lub nieatrakcyjnym wyglądzie byli traktowani jako dzieci. Badania wskazują, że nieładne dzieci są karane bardziej surowo za złe zachowanie niż dzieci atrakcyjne – co może doprowadzić dziecko do takiego rozumowania: „Równie dobrze mogę zrobić coś, czym zasłużę sobie na taką surową karę”. Również badania sędziów przysięgłych wskazują, że atrakcyjni podsądni mają większe szanse „wywinąć się” niż ludzie o mniej sympatycznym wyglądzie.

Takie przykłady wskazują, jak bardzo nasze zachowanie opiera się na założeniach nie uzasadnionych faktami. Niektóre z tych zachowań mają niekorzystne skutki dla życia innych ludzi, inne służą tylko oszukiwaniu nas samych. Przyjmowanie założeń jest jednoznaczne z przyjmowaniem dogmatów.

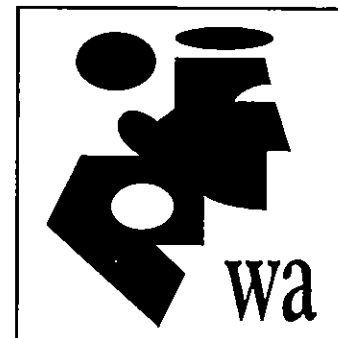
Zamiast odrzucić trwale przekonanie, ludzie często wolą wyszukiwać „wyjątki”. Na tej zasadzie Żydzi są bardzo skąpi, ale pan Goldstein, który mieszka za rogiem, jest inny. Powiedzenie, że istnieje wyjątek od każdej reguły, pozwala ludziom nadal ją stosować bez kwestionowania wyjątków i zastanowienia się nad ich znaczeniem.

Założenia to nie fakty, ale wnioski, na podstawie których działamy. W nauce hipoteza jest założeniem, że coś może być prawdą, ale pozostaje hipotezą, dopóki nie zostanie udowodniona. Jest jedynie podstawą rozumowania, punktem wyjścia. W zwykłym życiu jednakże założenia uważa się za udowodnione na podstawie bardzo niesolidnych danych. Dwadzieścia lat małżeństwa z samolubnym mężczyzną i kilka rozmów z żonami sąsiadów może wystarczyć do przekonania jakiejś kobiety, że wszyscy mężczyźni z natury nie liczą się z innymi i nie są godni zaufania. Jej założenie może być podstawą indoktrynacji jej córki i wszczęcia jej tego samego przekonania.

Jeśli przekonania i założenia nie są kwestionowane lub sprawdzane, jesteśmy bezbronni wobec wstrzą-

su, jaki towarzyszy ich dezintegracji, kiedy zostaną podważone. Nie tylko natura nie znosi próżni. Nie jest więc niczym zaskakującym, kiedy czasami cały system nowych, często bezpodstawnych założeń, jest chętnie przyjmowany w miejsce starego.

ROZDZIAŁ III



WARUNKOWANIE

Ich zachowanie kształtowano przy użyciu nagród i innych procesów warunkowania.

Wmówiono im, że nikogo w domu nie obchodzi, co się z nimi stało. Czuli się pozbawieni kontroli i wykształciło się w nich poczucie bezradności.

Nieprzewidywalność zachowania wrogów powodowała, że gubili się w swoich emocjach i założeniach. Bez normy, do której mogliby się dostosować, mieli jeszcze słabsze poczucie kontroli.

Na temat procesu warunkowania napisano bardzo wiele. Mówiono o jego roli w terapiach, zwracano uwagę na jego funkcję jako czynnika przymusu. Wskazywano wszechobecną, często niedostrzeganą rolę, jaką odgrywa w kształtowaniu postaw, wzorców zachowań i cech osobowości. Warunkowanie można prosto zdefiniować jako wyuczony związek między dwoma zdarzeniami, który w konsekwencji wpływa na zachowanie człowieka.

Kiedy podmuch powietrza uderza nas w oczy, mrugamy. To czynność odruchowa, automatyczna reakcja zachodząca bez udziału myślenia, a nawet bez udziału świadomości. Wyobraźmy sobie jednak taką sytuację. Siedzisz w poczekalni gabinetu lekarskiego, naprzeciwko drzwi lekarza. Za każdym razem, kiedy otwierają się drzwi i lekarz woła „Następny proszę”, podmuch powietrza sprawia, że mrugasz. Czekasz długo i wiele razy odczuwasz taki podmuch. Kiedy wreszcie wychodzisz z gabinetu, idziesz na przystanek autobusowy. Jako pierwszy w kolejce do autobusu stoisz tuż przed otwierającymi się drzwiami. Podmuch powietrza uderza cię w oczy i w głowie natychmiast sły-

szysz słowa „Następny proszę”. Nauczyłeś się, przynajmniej na jakiś czas, kojarzyć otwierające się drzwi i podmuch powietrza z tymi słowami. To właśnie jest warunkowanie – w najprostszym ujęciu.

Procedura zwana warunkowaniem klasycznym rozwinęła się na podstawie badań nad odruchami przeprowadzonych na początku XX w. przez rosyjskiego fizjologa, Iwana Pawłowa. Nie był on pierwszym, który zauważył, że czynności odruchowe można warunkować. Na przykład w połowie XIX w. Claude Bernard spostrzegł, pobierając wydzieliny żołądkowe konia dla celów eksperymentalnych, że po pewnym czasie samo jego wejście do stajni wystarczało, aby koń od razu zaczynał je wydzielać. Jednak to właśnie Pawłow pierwszy zwrócił na to zjawisko większą uwagę, nazwał je i uczynił przedmiotem swoich badań. Swoją pracę koncentrował wyłącznie na warunkowaniu odruchów. Natomiast jego następcy zajęli się zastosowaniem zasad warunkowania do całego szeregu zachowań nie będących odruchami. Dlatego właśnie proces nazwany przez Pawłowa warunkowaniem obecnie nazywamy zazwyczaj „warunkowaniem klasycznym”, aby odróżnić go od późniejszych odmian (warunkowanie instrumentalne).

Pawłow dokonał swojego odkrycia w bardzo podobny sposób jak Bernard. Zajmował się procesem trawienia (za co zresztą otrzymał w 1904 r. Nagrodę Nobla) i wynalazł sposób mierzenia ilości płynów wydzielanych w żołądkach i pyskach psów. Soki były wydzielane, zgodnie z oczekiwaniami Pawłowa, kiedy psom podawano pokarm. Nieoczekiwane było to, co zdarzyło się później. Podczas badań fizjolog odkrył, że psy zaczynają wydzielać ślinę, jeszcze zanim zobaczą pokarm – już wtedy, gdy wchodził do pokoju. Stało się jasne, że zaczęły kojarzyć jego widok z pokarmem; to skojarzenie wystarczało do wyzwolenia reakcji odruchowej na pokarm.

Pawłow podjął się naukowego zbadania konsekwencji tego przypadkowego odkrycia. Do tego celu użył rurki, odprowadzającej ślinę z gruczołu ślinowego psa do urzą-

dzenia pomiarowego. Najpierw zmierzył wydzielinę wytwarzaną, kiedy w pysku psa umieszczano pokarm. Zadbawszy o to, żeby w pomieszczeniu nie było żadnych zakłóceń, np. hałasu lub ruchu, uderzał w kamerton tuż przed podaniem psu pokarmu. Po wielokrotnym powtórzeniu tej procedury, badacz spróbował uderzyć w kamerton, nie podając psu jedzenia. Okazało się, że dźwięk wystarczył, aby spowodować u psa wydzielanie prawie takiej samej ilości śliny, jak wtedy, gdy umieszczano pokarm w jego pysku.

W żargonie związanym z warunkowaniem, pokarm nazwiemy bodźcem bezwarunkowym, a wydzielanie śliny w reakcji na pokarm – reakcją bezwarunkową (pokarm w sposób naturalny i automatyczny wywołuje reakcję ślinienia). Dźwięk kamertonu był bodźcem warunkowym, a ślinienie w reakcji na sam ten dźwięk było reakcją warunkową (nienaturalną reakcją, której można się tylko nauczyć. Żaden pies, który wcześniej nie miał do czynienia z kamertonem, nie ślinił się na jego dźwięk. Tylko dlatego, że pies został nauczony, iż kamerton sygnalizuje jedzenie, uruchomiona została reakcja wydzielania śliny).

To był dopiero początek badań. Następnie przeprowadzono eksperymenty, mające ustalić, jak długi czas może upłynąć między zaaplikowaniem bodźca warunkowego a bodźca bezwarunkowego, po którym wciąż wystąpi reakcja warunkowa, przy zastosowaniu samego bodźca warunkowego. Jak długo wyuczona reakcja wydzielania śliny na dźwięk kamertonu utrzyma się, jeśli po jakimś czasie jedzenie przestanie się pojawiać po usłyszeniu dźwięku? Czy bodziec warunkowy musi być tak wyraźny jak dźwięk kamertonu, czy może to być coś o wiele bardziej subtelnego?

Wkrótce dokonano odkrycia, że czas może równie dobrze być bodźcem warunkowym, jak dźwięk lub widok jakiegoś przedmiotu. Jeśli pokarm podawano w bardzo regularnych odstępach czasu (i nie uderzano w kamerton), psy nauczyły się kojarzyć upływ czasu z posiłkiem. Zaczynały wydzielać ślinę tuż przed jego podaniem. To zjawisko często występuje w codziennych sytuacjach. Osoba

przyzwyczajona do śniadania o ósmej, obiadu w południe, podwieczorku o czwartej i kolacji o w pół do ósmej będzie odczuwać głód, kiedy te godziny będą się zbliżać, ponieważ jej organizm jest uwarunkowany do jedzenia o określonej porze. W oczekiwaniu na nadejście odpowiedniego czasu wydzielane są soki żołądkowe.

Wróćmy na chwilę do eksperymentu z kamertonem. Po uwarunkowaniu psów do ślinienia się na jego dźwięk, Pawłow chciał się dowiedzieć, jak trwała będzie ta reakcja, jeśli pokarm, który był prawdziwą przyczyną wydzielania śliny, już nigdy nie zostanie przyniesiony po usłyszeniu dźwięku. Jak można się było spodziewać, badacz stwierdził, że z upływem czasu, kiedy psy nie dostawały pokarmu na dźwięk kamertonu, wydzielaly coraz mniej śliny, aż wreszcie zupełnie przestały się ślinić. Skojarzenie między kamertonem a pokarmem wygasło. Jednakże kiedy dźwięk kamertonu nie wywoływał już ślinienia, od czasu do czasu pies znieacka zaczynał wydzielać ślinę na jego dźwięk. Pawłow nazwał to spontanicznym odnowieniem. Przypuszczał, że reakcja warunkowa została raczej stłumiona niż zapomniana. Ponieważ jednak po bodźcu nadal nie pojawiał się pokarm, reakcja warunkowa była ponownie tłumiona lub nawet zapominana.

Warto przestudiować jeszcze dwa odkrycia dokonane w laboratorium Pawłowa, zanim przyjrzymy się, jaką rolę, często nieuświadomioną, reakcje warunkowe różnego rodzaju mogą odgrywać w codziennym życiu ludzi – i jak można wykorzystać wiedzę o reakcjach warunkowych do kształtowania zachowań.

Pawłow odkrył, że pies, którego uwarunkowano na ślinienie się na określony dźwięk kamertonu, zazwyczaj reagował także na dźwięk wyższy lub niższy niż ten, którego się początkowo nauczył. Pawłow nazwał to generalizacją. To zjawisko występuje także powszechnie w codziennym życiu. Jest wielce prawdopodobne, że kobieta zaatakowana przez mężczyznę w ciemnej ulicy, będzie się bała każdego mężczyzny pojawiającego się w ciemnościach, za każdym razem gdy znajdzie się sama na ulicy.

Jednak psy Pawłowa wykazały się także umiejętnością różnicowania. Dźwięk znacznie wyższy lub niższy niż oryginalny dźwięk kojarzony z pokarmem wywoływał znacznie słabsze ślinienie.

Jedna z asystentek Pawłowa odkryła, że różnicowanie także można warunkować. Używając planszy z narysowanym kołem (po pokazaniu której pies dostawał pokarm) jako bodźca warunkowego wywołującego ślinienie, odkryła ona, że pies ślinił się także po pokazaniu planszy z narysowaną elipsą. Innymi słowy, następowała generalizacja. Następnie asystentka nauczyła psy rozróżniania koła od elipsy, podając im pokarm tylko po pokazaniu koła. Kiedy psy uchwyciły różnicę i śliniły się tylko na widok koła, asystentka przystąpiła do zbadania, jak daleko sięga ich zdolność różnicowania. Zaczęła pokazywać im plansze z elipsami coraz bardziej podobnymi do koła, aż wreszcie psy przestawały dostrzegać różnicę. Najciekawsze było to, co stało się z psami podczas tego eksperymentu. Jak opisuje Pawłow, jeden z psów zaczął wiercić się w stojaku, do którego był przypięty, próbował gryźć rurki aparatu, a po odpięciu zaczął gwałtownie szczekać i wykazywać wszystkie objawy nerwicy. Późniejsze testy wykazały, że nie potrafił już dostrzegać różnicy nawet między prostymi rysunkami.

Stres związany z próbą zróżnicowania sygnałów oznaczających jedzenie bądź jego brak był dla psów zbyt duży. Od tego wyszedł Pawłow, badając nerwicę, którą może wywoływać dawanie psu sprzecznych, dezorientujących sygnałów. (Badania te omówiono ogólnie w Rozdziale 1). Rosyjski uczoney interesował się tym, jak reakcje na stres wpływają na uczenie warunkowe. Warto w tym miejscu zastanowić się nad techniką chińskich komunistów, którzy nagle z łagodnych stawali się brutalni albo na zmianę dawali i wstrzymywali nagrody. Wywoływali w ten sposób w jeńcach dezorientację i stres, uniemożliwiając im nauczenie się adaptacji do oczekiwanego zachowania. Jak zobaczymy, warunkowanie – najważniejsza i naturalna forma uczenia się, pomagająca nam funkcjono-

wać w środowisku – może stać się bardzo szkodliwe, kiedy powoduje nieprzystosowanie.

Warunkowanie strachu i lęku może na przykład prowadzić do przystosowania lub jego braku – innymi słowy, może być pożyteczne lub szkodliwe. Dziecko, które dotknie gorącego czajnika i oparzy się, nauczy się nie dotykać więcej gorących czajników. Dziecko, które po oparzeniu się gorącym czajnikiem, uogólniło swój strach na wszystkie czajniki, nawet chłodne, nauczy się reakcji, która nie jest pożyteczna.

Amerykański psycholog John Watson zdobył rozgłos swoimi eksperymentami warunkującymi strach. Był żarliwym entuzjastą idei Pawłowa. Uważa się go za ojca behawioryzmu, ponieważ utrzymywał, że każde zachowanie, jakkolwiek skomplikowane, jest efektem wyuczonych reakcji na różne bodźce. Sądził, że gdyby można odkryć, które dokładnie bodźce wywołują określone reakcje, rozwiązano by wszystkie zawilości zachowania ludzkiego, bez potrzeby zagłębiania się w kwestie niemierzalne, takie jak idee czy emocje. Przeprowadził eksperyment, mający wykazać, że emocje są jedynie rezultatem prostego warunkowania. Doświadczenie polegało na tym, że Watson nauczył małego chłopca Alberta strachu przed białymi szczurami. Dał Albertowi białego szczura do zabawy, co chłopcu się spodobało. Wówczas Watson za każdym razem, kiedy Albert dotykał szczura, zaczął uderzać młotkiem w stalową sztabę. Wystraszony hałasem Albert, nauczył się kojarzyć białe szczury z przerażającym, nagłym dźwiękiem i zaczął się ich bać. Watson, niestrudzony badacz, przystąpił wówczas do udowadniania, że strach Alberta uogólnił się na wszystkie włochate przedmioty i równie mocno przeraża go widok futra czy nawet wąsów Świętego Mikołaja.

Jednak strach nie jest czynnością odruchową. Jest reakcją obronną, przygotowującą organizm na przerażającą lub groźną sytuację. Watson udowodnił, że takie reakcje emocjonalne jest równie łatwo warunkować, jak odruchy warunkowe, np. ślinienie, jednak przekonał się, że reakcje emo-

cjonalne są dużo trudniejsze do wygaszenia. Zaprzestanie uderzania w metalową sztabę, a nawet zapewnianie Alberta, że szczur jest niegroźny, nie pomogły zmniejszyć strachu chłopca.

Warunkowanie, które powoduje złe przystosowanie do środowiska, powstaje nie tylko w warunkach eksperymentu laboratoryjnego. Doświadczenia całego naszego życia mają wpływ na to, jak przystosowujemy się do pewnego typu sytuacji. Mężczyzna, który dwukrotnie związał się z dziewczynami dużo bardziej inteligentnymi od niego i czuł się w związku z tym nieswojo, nie na miejscu i pełen obaw, może nauczyć się unikać w przyszłości wszystkich inteligentnych kobiet. Może nawet zgeneralizować swój lęk i czuć się nieswojo w towarzystwie wszystkich kobiet, niezależnie od tego, czy jest z nimi emocjonalnie związany, czy nie. Taka reakcja jest ewidentnym brakiem przystosowania.

Watson uważał, że warunkowanie klasyczne to klucz do zrozumienia całego ludzkiego zachowania. Mylił się jednak. Stres otoczenia z pewnością nie jest jedynym czynnikiem wpływającym na reakcje emocjonalne. Liddell, psycholog z Cornell University, przez trzydzieści lat badał nerwicę eksperymentalną, jaką wywołano u psów, nie mogących odróżnić koła od elipsy. W pewnym eksperymencie, przeprowadzonym w latach 50-tych, aplikował owcy i jej dwóm jagniętom wstrząsy elektryczne, przed którymi nie mogły uciec. Owca i jedno jagnię były w jednym pomieszczeniu, a drugie młode w innym. Jagnięta miały przymocowane do ciała elektrody. Gdy chodziły sobie swobodnie, co jakiś czas na dziesięć sekund gasło światło i następował wstrząs elektryczny. Liddell stwierdził, że jagnięta zachowywały się w bardzo różny sposób. Samotne jagnię, nauczywszy się, że po zgaśnięciu światła dostanie wstrząs, zaczęło zachowywać się neurotycznie i kulilo się w kącie. Drugie jagnię nadal chodziło po pomieszczeniu, mimo mających nastąpić wstrząsów. Wydaje się, że obecność matki miała stabilizujący wpływ na jagnię, uspokajając je i pozwalając przetrwać nieprzyjemne wstrząsy bez

popadnięcia w nerwicę. Na tej podstawie można by wyciągnąć wnioski o skutkach, jakie przerażające doświadczenia wywołują u dzieci ze stabilnych rodzin i dzieci, którym w domu brakuje poczucia bezpieczeństwa.

Być może dlatego psychoanalicy są sceptyczni względem behawiorystycznego podejścia do leczenia nerwic. Behawiorysta jest przekonany, że przez uczenie nowych reakcji wzorzec neurotyczny można wyeliminować. Psycholog uważa, że zanim będzie można wyeliminować nerwicę, najpierw należy wydobyć jej przyczynę z nieświadomości.

Terapia behawioralna opiera się na prawach dotyczących warunkowania. Zanim jednak przyjrzymy się jej działaniu, musimy omówić drugi rodzaj warunkowania, zwany warunkowaniem instrumentalnym. Został on zbadany przez amerykańskiego psychologa B.F. Skinnera.

Warunkowanie klasyczne zajmuje się reakcjami. Kamerton wywołuje u psa reakcję ślinienia. Dziecko odsuwa rękę od gorącego czajnika, kiedy się poparzy. Dźwięk i oparzenie wywołują reakcję. Warunkowanie sprawcze natomiast zajmuje się zachowaniem dowolnym i jego skutkami. Skinner jest przekonany, podobnie jak jego poprzednik Thorndike – odkrywca warunkowania instrumentalnego, że konsekwencje zachowania kształtują je i podtrzymują. Na przykład kobieta, która kupuje brzoskwinie na jednym straganie i dwukrotnie przekona się, że są one niedobre, najprawdopodobniej zmieni stragan. Jeśli jednak brzoskwinie cały czas są doskonałe, jest prawdopodobne, że będzie się trzymać jednego sprzedawcy. Jej pierwotne zachowanie, pójście do tego sprzedawcy, zostało wzmocnione przez jego konsekwencje czyli kupienie dobrych brzoskwiń.

Aby dowieść swojej racji, Skinner przeprowadził wiele eksperymentów na szczurach, w których wykorzystywał różnorodne konstrukcje i labirynty. Jedną z tych konstrukcji była „skrzynka Skinnera” – aparat, w którym kulka pokarmu była dostarczana po naciśnięciu dźwigni. W skrzynce umieszczano szczura, który kręcił się, aż przy-

padkiem nacisnął dźwignię i dostał pokarm. Szczur zjadał go i dalej wędrował po skrzynce. Po kolejnym przypadkowym naciśnięciu dźwigni znowu pojawiał się pokarm. Stopniowo szczur zawężał pole swojej aktywności tak, że częściej naciskał dźwignię. Wreszcie dokonywał skojarzenia dźwigni z pokarmem i za każdym razem, kiedy był umieszczany w skrzynce, podbiegał prosto do niej. Konsekwencje otrzymania pokarmu wzmocniły czynność naciśnięcia dźwigni.

Wzmocnienia pozytywne i negatywne nie zawsze łatwo odróżnić, choć wydawałoby się to proste. Dziecko, które czyta na głos stronę z elementarza, a potem dostaje cukierka, jest zachęcane do powtórzenia zachowania. Dziecko, które czyta na głos i spostrzega, że mama nawet nie słuchała, nie mówiąc już o pochvale, nie jest zachęcane do powtórzenia zachowania. Dlaczego jednak w szpitalach dla upośledzonych umysłowo dzieci bardzo często zachowują się destruktywnie, mimo że są za to karane? Kara powinna działać jak wzmocnienie negatywne destruktywnego zachowania. Dopiero obecnie zaczynamy zdawać sobie sprawę, że w tych konkretnych okolicznościach kara jest wzmocnieniem pozytywnym. Dla dziecka zamkniętego w pomieszczeniu z mnóstwem innych dzieci jakiegokolwiek zwrócenie na nie uwagi ze strony personelu jest pożądane. Jeśli jedynym sposobem zwrócenia na siebie uwagi jest zerwanie zasłon lub zrzucenie przedmiotów ze stołu, to dzieci do tego się uciekają.

Podobnie jak w warunkowaniu klasycznym, wygaszenie uwarunkowanych wzorców zachowań nastąpi wówczas, kiedy nie pojawią się bodźce wzmacniające. To, jak szybko nastąpi wygaszenie, zależy od regularności, z jaką występowały czynniki wzmacniające. Dziecko, które dostaje cukierka za każdym razem, kiedy czyta na głos, prawdopodobnie szybko przestanie się trudzić, jeśli parę razy pod rząd nie dostanie słodyczy w nagrodę za swój wysiłek. Natomiast, jeśli mama czasami daje mu cukierka, dziecko o wiele dłużej będzie czytało po ustaniu nagród, ponieważ nie będzie wiedziało, że sytuacja uległa zmianie.

Automaty na monety to inny przykład różnych rodzajów wzmocnień. Człowiek, który wrzuca pieniądze do automatu z czekoladą, za każdym razem oczekuje, że otrzyma czekoladę. Jeśli batonik nie wypadnie, człowiek drugi raz nie skorzysta z tego automatu albo będzie bardzo ostrożny. Co innego z automatami do gry. Tutaj nagrody za wrzucane monety są wydawane sporadycznie. Jest bardziej prawdopodobne, że człowiek będzie dłużej grał na zepsutym automacie do gry, niż używałby zepsutego automatu z czekoladą.

Wykorzystując to, czego dowiedział się o sile bodźców wzmacniających, Skinner stwierdził, że może kształtować dość złożone zachowania u zwierząt – zupełnie inne niż ich normalne, instynktowne zachowania. Za pomocą wzmocnień w postaci pokarmu badacz nauczył gołębie grać w kręgle. Skinner dawał gołębim pokarm za każdym razem, kiedy podeszły do kulki, a więcej pokarmu, jeśli jej dotknęły itd. Wreszcie udało mu się uwarunkować pożądane zachowanie. Kształtowanie zachowań jest często wykorzystywane w pracy z ludźmi upośledzonymi umysłowo. W ten sposób zachęca się ich do nakrywania stołu czy samodzielnego ubierania się. W tym przypadku wykorzystywane bodźce wzmacniające to pochwała lub okazanie uczucia.

Za pomocą bodźców wzmacniających zdołano uwarunkować u zwierząt skomplikowane łańcuchy zachowań. Słynnego szczura imieniem Barnaba nauczono wspinać się na schody po otrzymaniu sygnału (zaświecenie światła), przechodzić po moście zwodzonym, wspinać się na drabinę, przyciągać do siebie „samochodzik” za pomocą łańcuszka, wskakiwać do niego, pedałować w nim do drugiej drabiny, na którą się wspinał, pełznąć przez rurkę, wsiadać do windy i podnosić flagę, która opuszczała windę. Kiedy winda zjechała na dół, odzywał się dzwonek; naciskając dźwignię w czasie dzwonienia, Barnaba nareszcie otrzymywał kulkę pokarmu! Jak zobaczymy, podobnie złożone, ale dużo bardziej zdumiewające związki zachowań można także uwarunkować u ludzi.

Jednak nie zawsze sprawa jest tak prosta. Jak pokazano, wzmocnienia mogą być z różnych powodów pozytywne lub negatywne (również w zależności od osoby. W poprzednim rozdziale stwierdzono, że Chińczycy musieli odkryć, czy nagrody lub kary będą mieć pożądany skutek w przypadku różnych jeńców). W podobny sposób naturalne zachowania mogą czasem zakłócić złożone czynności wyuczone. Kilku badaczy odkryło, że zwierzęta nauczony wymieniać monetę w zamian za pokarm, mogą w końcu próbować zjeść monetę. Pewien morświn zdechł nawet po zjedzeniu kija bejsbolowego, który kojarzył z pokarmem.

Mimo takich pomyłek jasne jest, że wykorzystując naszą wiedzę o uczeniu warunkowym, można manipulować zachowaniem – świadomie lub nieświadomie.

Terapia behawioralna polega na świadomym manipulowaniu zachowaniem. Opiera się ona na zasadzie, że wzorce zachowań powodujące nieprzystosowanie, wyuczone w wyniku błędnego pierwotnego warunkowania, można zastąpić lepszymi, bardziej funkcjonalnymi. Przypuśćmy, że matka przyprowadza swoją małą córeczkę do psychologa, ponieważ dziewczynka ma gwałtowne napady złości i ataki krzyku za każdym razem, gdy idzie spać. Matka mówi psychologowi, że dziewczynka jest całowana na dobranoc, a potem zostawiana w pokoju. Kiedy tylko zostanie sama, zaczyna krzyczeć. Po chwili hałas staje się tak przeraźliwy, że matka obawia się o jej bezpieczeństwo (i reakcję sąsiadów), więc idzie uspokoić córeczkę i nakłonić ją do spania. Psycholog mówi matce, że nieświadomie nauczyła dziecko myśleć, że przytulanie i objawy współczucia są nagrodą za potworny hałas. Zachowanie dziecka zostało wzmocnione dlatego, że w końcu zawsze okazywano mu uwagę i uczucie. Należało wygasić to wzmocnienie.

Matce powiedziano, że ma ignorować krzyki dziewczynki niezależnie od tego, jak długo będą trwały. Po kilku nocach dziecko przestanie kojarzyć krzyki z uczuciem. Zamiast tego mama okaże jej czułość rano – tym większą, im szybciej córka usnęła poprzedniej nocy. Tworzony jest nowy, bardziej pożądany, wzorec zachowania.

Jak pokazują doświadczenia, jedna z technik terapii behawioralnej, zwana desensybilizacją, jest skuteczną w leczeniu wielu fobii. Jeśli pacjent cierpi na ostrą agorafobię³¹, terapeuta prosi go o sporządzenie listy sytuacji, które go przerażają, poczynając od niepokojących aż do absolutnie przerażających. Na pierwszym miejscu w „hierarchii” pacjenta może być przejście ścieżką prowadzącą do drzwi wejściowych; na dziesiątym miejscu może być kupowanie w zatłoczonym supermarkecie. Po nauczaniu pacjenta technik relaksacyjnych terapeuta prowadzi go krok po kroku, towarzysząc mu w każdej z wymienionych sytuacji lub każąc mu je sobie wyobrazić. Kiedy tylko pacjent zaczyna odczuwać niepokój, ma stosować techniki odprężające. W ten sposób uczy się nie wzmacniać swojego lęku przez unikanie sytuacji, ale przez przeżywanie jej i odprężenie. Wzmacnia to świadomość, że po przejściu przez furtkę lub zrobieniu zakupów w supermarkecie nie dzieje się nic złego.

Podobna technika nazywana jest implozją. Zamiast stopniowo przewycięzać lęki sytuacyjne, pacjent od razu stawia czoło swoim najgorszym lękom. Traumatyczne doświadczenie jest powtarzane dopóty, dopóki lęki nie zostaną pokonane.

Najbardziej kontrowersyjną formą terapii behawioralnej jest terapia awersyjna. Polega ona na tym, że łączy się nieprzyjemne skojarzenia z niepożądanymi zachowaniami. Na przykład pedofilowi można pokazywać zdjęcia atrakcyjnych dzieci, jednocześnie aplikując mu wstrząsy elektryczne. Pomysł polega na tym, że pacjent w końcu przestanie kojarzyć małe dzieci z odczuciem przyjemności seksualnej. Metoda ta nie odniosła wielkich sukcesów, jeśli chodzi o odstraszanie dewiantów wszelkiej maści, a wywołała oburzenie ludzi obawiających się potencjalnej roli terapii behawioralnej jako środka kontroli. Broniący jej psychologowie twierdzą, iż może ona być skuteczna tylko wtedy, gdy pacjent jest zmotywowany, chce się zmienić

³¹ Lęk przed otwartymi przestrzeniami (*przyp. red.*).

i dlatego stosuje się do wymagań terapii. Nie jest to zatem przymus. Jednak niektórzy wskazują, że pewni pacjenci szpitali psychiatrycznych mogą być „zmotywowani” do uległości nie dlatego, że chcą się zmienić, ale obawiają się, że od tego może zależeć data wypisania ich ze szpitala.

Pomijając kwestie etyczne, terapia awersyjna nie odnosi wielkich sukcesów, ponieważ działa za pomocą kar, nie nagród – a kara często może mieć niepożądane skutki. Dziecko karane za palenie papierosów może nie przestać palić – czego można by się spodziewać, gdyby kara była skutecznym negatywnym czynnikiem wzmacniającym. Zamiast tego, może ono pilnować się, żeby nie palić tam, gdzie może zostać przyłapane. Albo przestanie palić, ale za to będzie żywić nienawiść i wrogość, manifestując się w inny sposób. Jak potwierdza przykład masochistów, osoby karane w szkole różgą niekiedy uczą się kojarzyć karę z przyjemnością seksualną. Jak wspomniano wcześniej, jeśli kara jest jedynym źródłem zwrócenia na siebie uwagi, może się ona stać pozytywnym wzmocnieniem dla niepożądanych czynności.

Z zasad warunkowania wynika, że nie uczymy się zachowania, które nie jest wzmacniane nagrodami. Dlatego ignorowanie złego zachowania, które ma zwrócić naszą uwagę, może być bardziej skuteczne niż karanie.

Skinner, czołowy współczesny behawiorysta, bywa oskarżany o zawężenie zachowania ludzkiego do teorii przyczynowo-skutkowej, która, choć nie tak uproszczona jak teoria Watsona, ignoruje jednak rolę, jaką emocje odgrywają w ludzkich działaniach. Tymczasem Skinner uwzględnia uczucia w swojej koncepcji. Mówi on, że człowiek czuje się pewny siebie, ponieważ udane działanie wzmacnia oczekiwanie udanego działania. Człowiek czuje się szczęśliwy, ponieważ przyjemne zdarzenia są czynnikami wzmacniającymi poczucie szczęścia. Człowiek czuje się nieszczęśliwy, ponieważ brakuje mu czynników wzmacniających, np. uwagi innych ludzi, sukcesów w pracy itp. Ma to zastosowanie również w odniesieniu do uczuć wyższych – akty altruizmu występują z tego względu, ponie-

waż honor i szacunek, które im towarzyszą, mają działanie wzmacniające, a to oznacza, że wcale nie są to działania altruistyczne. Czynniki wzmacniające cechuje duża różnorodność. Jeden człowiek popełni zbrodnię, ponieważ liczą się dla niego pieniądze, a inny będzie przestrzegał prawa, ponieważ dla niego znaczenie ma szacunek.

Skinner prezentuje pogląd skrajny. Jednak niezależnie od opinii na temat stopnia, w jakim wzmocnienia warunkują zachowanie, jasne jest, że warunkowanie odgrywa ważną rolę. Jego skutki są być może najtrwalsze wtedy, gdy są nieuświadomione. Jeniec w Korei wiedział, że „kupi się” jego współpracę, kiedy w nagrodę proponowano mu dodatkowe papierosy lub specjalne przywileje. Natomiast jest mniej prawdopodobne, że zdawał sobie sprawę z wpływu nieoczekiwanego uśmiechu lub dobrego słowa ze strony strażnika.

Natarczywe kształtowanie zachowań za pomocą nagród może uwarunkować człowieka nie na wykonanie pożądanego zachowania, ale na oczekiwanie nagrody. Artykuł autorstwa Kennetha Goodalla opublikowany w *Psychology Today* opisuje, jak psychologowie w Kansas próbowali pomóc matce zmienić zachowanie jej dwóch córek, które regularnie zostawiały nie pościelone łóżka, ubrania na podłodze, a pokoje w nieładzie. Dziewczynki zgodziły się, że powinny zmienić swoje zachowanie. Wzięły udział w próbie, która polegała na tym, że otrzymywały drobną kwotę pieniędzy każdego dnia, kiedy posprzątały po sobie i dodatkową na koniec tygodnia, jeśli nie opuściły ani jednego dnia. Ich zwyczaje zmieniły się dosłownie z dnia na dzień. Po dwóch miesiącach powiedziano im, że dostaną pieniądze niezależnie od postępowania. Warunkowe zachowanie zniknęło znowu z dnia na dzień i dziewczyny wróciły do bałaganiarstwa.

W innym eksperymencie grupa dzieci, która nie lubiła warzyw, była nagradzana za jedzenie ich podczas obiadu. Druga grupa dzieci nie lubiących warzyw nie dostawała nagród, a jedynie upomnienia, żeby robiły, jak im kazano. Po upływie ustalonego okresu pierwsza grupa przestała

otrzymywać nagrody. Przestała też jeść warzywa. Druga grupa przestała być napominana, wciąż je jednak jadła.

Czasami inne czynniki wzmacniające mogą być silniejsze niż te, które psycholog usilnie stara się określić jako nową podstawę zachowania. Alkoholicy, którzy przestali pić w czasie terapii awersyjnej, często odnawiają stare zwyczaje po powrocie do dawnego środowiska, które wzmacnia potrzebę picia.

Podobnie mogą nie zadziałać systemy motywacyjne. Na przykład, jeśli czynnik wzmacniający – w postaci pieniędzy za cięższą pracę – jest słabszy niż istniejący czynnik, który wzmacnia pozostanie przy dotychczasowym poziomie produkcji. W firmie Western Electric niedaleko Chicago czterestu ludzi instalowało kable do sprzętu telefonicznego. Mimo tego, że im więcej urządzeń zainstalowali, tym więcej im płacono, ludzie ci nigdy nie wykonywali więcej pracy niż wymagała ustalona norma dzienna, niższa od możliwej maksymalnej liczby. Elton Mayo, psycholog wezwany do zbadania tego zjawiska i proponowania rozwiązania zwiększającego produktywność, odkrył, że mężczyźni działali zgodnie z określonym przez grupę standardem uczciwej normy dziennej. Jeśli któryś z nich przekroczył określoną wielkość, było prawdopodobne, że spotka go potępienie i podejrzliwość ze strony kolegów. Chęć uniknięcia takiej niepożądanej presji społecznej była silniejszym wzmocnieniem utrzymującym dotychczasową produktywność w porównaniu z pieniędzmi mającymi wzmocnić zwiększenie wydajności.

Celowe próby zmiany zachowania w drodze prostego warunkowania są oczywiście skazane na niepowodzenie, jeśli nie bierze się pod uwagę bardziej złożonych lub głębiej zakorzenionych potrzeb i popędów ludzkich.

Jednak nieświadomego warunkowania nie można zwalczyć, jeśli pozostaje nieuświadomione. Kiedy (lub raczej jeśli) zostanie ono uświadomione, utrwalone reakcje lub postawy nadal może być bardzo trudno zmienić. Mogą zostać odrzucone na poziomie intelektualnym, jednak wciąż utrzymuje się ich silny wpływ na emocje. Dobrym

przykładem jest ruch na rzecz równouprawnienia kobiet, który wiele zrobił dla zakwestionowania dotychczasowego postrzegania roli kobiety, zachęcenia do odejścia od dawnych, zwyczajowych wzorców i zbadania (w dużej mierze nieodkrytego) potencjału kobiety.

Działaczki ruchu feministycznego od wielu lat zwracają uwagę na to, że kobiety uwarunkowano tak, aby akceptowały swoją rolę jako gospodyń domowych i opiekunek dzieci. Rola ta nadal należy do nich, nawet jeśli pracują na pełnym etacie, tak jak ich mężowie. Kobiety uwarunkowano tak, aby nie przywiązywały wagi do swoich opinii i zdolności, lecz aby akceptowały fakt, że nie mogą awansować równie wysoko i mają mniejsze szanse zatrudnienia nawet na najniższym szczeblu. Ostatnio nastąpiła znaczna poprawa w tej kwestii i pojawiło się więcej możliwości otwierających się przed kobietami. Wiele z tych możliwości, jak np. w sferze zatrudnienia, jest gwarantowana prawem. Jednak duża część bardziej osobistych, indywidualnych zmian zaszła dzięki temu, że kobiety wstępowały do grup rozwijających świadomość, gdzie uczyły się kwestionować wiele założeń dotyczących braku swojej autonomii, które wcześniej uważały za pewne.

Sz szczególnie istotne było odkrycie, że wiele powszechnie występujących neurotycznych reakcji emocjonalnych nie wynika z tego, że tak zapisano w gwiazdach, ale z niewłaściwego warunkowania. Osoby nauczone w dzieciństwie, że wyrażanie gniewu jest niekobiece, nauczyły się tłumić wszelką wrogość odczuwaną wobec mężów. Albo pozwalały, żeby wrogość urastała do rozmiarów destruktywnej nienawiści, albo próbowały ją rozładować za pomocą czynności wypierających, takich jak nałogowe jedzenie. U osób nauczonych, że mężczyźni nie lubią inteligentnych kobiet, często występował syndrom „lęku przed sukcesem”. Autorką tego określenia jest Matine Horner, amerykańska psycholog, która na podstawie doświadczeń odkryła, że nawet najinteligentniejsze studentki przewidywały dla siebie przyszłość, w której nie osiągną sukcesów naukowych i raczej zrezygnują z większych ambicji, chcąc pomóc swoim

chłopakom. Horner doszła do wniosku, że kobiety obawiały się, iż sukces naukowy będzie oznaczać porażkę społeczną. Wydaje się, że tak samo było w przypadku kobiet pochodzących z domów, w których sukces odgrywał ważną rolę. Strach i dezorientacja będąca skutkiem takiego warunkowania prowadzą, według Horner, do pragnienia porażki, która „wynika z jakiegoś głębokiego przekonania psychicznego, że konsekwencje porażki przyniosą satysfakcję.”

Wiele współczesnych psychoterapii, zwłaszcza terapia Gestalt i grupy spotkaniowe, które cieszą się większą popularnością w Ameryce niż w Anglii, zajmuje się ograniczaniem osłabiających skutków takiego warunkowania, zarówno w przypadku kobiet, jak i mężczyzn. Ruchy kobiet szczególnie popierają podejście nazywane ćwiczeniem asertywności. W praktyce jest to sztuka nieodczuwania winy, rozwinięta przez Andrew Saltera w 1949 r. (Dalej powiemy więcej na ten temat.) Kobiety uwarunkowane na pasywność i ukrywanie swoich uczuć, dzięki tej metodzie, polegającej na odgrywaniu roli, zostały nauczone, że mają prawo mówić „nie” – zwłaszcza w sferze seksu, gdzie niezliczone ilości kobiet zgadzały się z zasadą, że mężczyzna dostaje to, czego chce.

Nieświadome warunkowanie ma wyraźny wpływ na kształtowanie osobowości i zmiany życia ludzkiego. Dopóki nie podda się go w wątpliwość, nie uświadamiamy sobie nawet, że to ono jest przyczyną. Kobiety po prostu uznawano za mniej uzdolnione naukowo, mniej agresywne, mniej pewne siebie, zasługujące na mniejszy szacunek. Kiedy już odkryjemy, że związek między kobietą a pasywnością jest warunkowy, a nie wrodzony, emocjonalne zerwanie z tym dziedzictwem jest trudniejsze niż czysto intelektualne. Wiele kobiet pracujących na pełnym etacie i zajmujących odpowiedzialne stanowiska wierzy, że ich mężowie czy partnerzy powinni także zajmować się prowadzeniem domu i wychowywaniem dzieci. Mimo to czują się winne, kiedy nie zajmują się tradycyjnymi sprawami domowymi, czy nie mają gotowego obiadu, gdy mąż wraca do domu.

Użyłam przykładu kobiet do zilustrowania siły warunkowania nie dlatego, że ich przypadek jest wyjątkowy. Ponieważ kobiety zaczęły z tym walczyć, łatwiej jest dostrzec, jak trudno jest natychmiast porzucić zachowanie utrwalane przez całe życie.

Mniej oczywistym przykładem nieprawidłowego warunkowania jest długotrwała depresja, syndrom nazwany przez amerykańskiego psychologa Martina Seligmana wyuczoną bezradnością. Dokonał on swojego odkrycia w nieoczekiwany sposób. On i jego koledzy badali na psach pewną teorię uczenia się; jej częścią było aplikowanie wstrząsów elektrycznych psom, które były przywiązane i nie mogły ich uniknąć. W dalszej części eksperymentu psy umieszczono w otwartych skrzyniach, z których mogły uciec po otrzymaniu wstrząsu, gdyby nauczyły się przeskakiwać przez barierkę. Jednak ku zdumieniu badaczy psy nie podjęły próby ucieczki. Biegały jedynie w kółko wewnątrz skrzyni. Później szybko rezygnowały i ograniczały się do cichego skomlenia podczas wstrząsów.

Wreszcie naukowcy zrozumieli, co się stało. Psy reagowały tak w wyniku wcześniejszego doświadczenia, kiedy były przywiązane i nie mogły uciec przed bólem związanym ze wstrząsem. Wówczas były całkowicie pozbawione kontroli nad tym, co się z nimi działo. W rezultacie nauczyły się, że jakiegokolwiek ich działania są nieskuteczne; że są bezradne. Ta nauka została zgeneralizowana na każdą nową sytuację, nawet na taką, gdy nie były już bezradne, jak w przypadku otwartej skrzyni.

Ten sam syndrom Seligman dostrzegł u ludzi cierpiących na depresję reaktywną, występującą po silnym stresie zewnętrznym, np. utracie krewnego, kochanej osoby, po zwolnieniu z pracy. Według Seligmana, ludzie doświadczający serii takich problemów, na które nic nie mogą poradzić, uczą się, że nie mają kontroli nad żadnym wydarzeniem w swoim życiu. Cokolwiek zrobią, nie przyniesie to efektu. Dlatego przestają próbować. Postrzegają siebie jako ludzi przegranych, tracą motywację i zainteresowanie życiem, jednocześnie deprecjonując siebie i pogrążając się w rozpacz.

Seligman przetestował swoją teorię. Poddał studentów nieprzyjemnemu doświadczeniu: mieli przebywać w pomieszczeniu, w którym rozbrzmiewał głośny, przykry dźwięk dochodzący z pewnego urządzenia. Niezależnie od tego, którą gałką urządzenia kręcili, nie mogli go wyłączyć – zgodnie z zamierzeniem eksperymentatora. Kolejnym razem studenci czekali w innym pomieszczeniu, gdzie mieli możliwość kontrolowania drażniącego odgłosu. Ale nawet nie trudzili się, żeby spróbować.

Jedynym sposobem pomocy ludziom, którzy cierpią na depresję „wyuczonej bezradności”, jest – według Seligmana – skoncentrowanie się na udowodnieniu osobie chorej, że może skutecznie oddziaływać na swoje środowisko – np. podczas terapii daje się proste zadania, które zakończą się powodzeniem i rozwiną pewność siebie; następnie przechodzi się do rzeczy trudniejszych. Celem jest wyeliminowanie warunkowego przekonania, że nic się nigdy nie udaje.

Wydaje się, że warunkowa bezradność może się objawiać jako stępienie odczuwania. Anthony Burgess, w artykule dla *Daily Mail* z 14 maja 1981 r., po zamachu na papieża Jana Pawła II (wkrótce po podobnym zamachu na Ronalda Reagana) napisał:

To, że strzelano do papieża Jana Pawła II i raniono go, nie zaskakuje; ale z naszymi czasami dzieje się coś bardzo złego, skoro nie jesteśmy już zdolni do odczucia zaskoczenia.

Niestety, byłoby jeszcze bardziej zaskakujące, gdybyśmy byli zdolni odczuwać zaskoczenie, skoro niedawne wydarzenia, np. częste próby zamachów na prezydentów amerykańskich i innych wpływowych lub słynnych ludzi uczą nas kojarzyć takie stanowiska z możliwością gwałtownej śmierci i sprawiają, że jesteśmy na nie niewrażliwi, kiedy do nich dochodzi. „Tego musisz się spodziewać, jeśli jesteś politykiem, gwiazdą pop itp.” mówią ludzie, jak gdyby gwałtowna śmierć była naturalną konsekwencją bycia osobą publiczną lub osiągnięcia popularności.

Jasno zilustrował to reporter *Observera*, Colin Smith, nadający relację z nalotu na Liban w lipcu 1981 r., w wyniku którego zginęły lub zostały ranne setki ludzi. Smith pisał:

Pewien ojciec zaprotestował, kiedy chciałem zrobić zdjęcie jego córce, jedenastoletniej dziewczynce, którą przywieziono (do szpitala w Gazie) z ranami od szrapnela.

– Ale świat musi zobaczyć, co się stało – powiedział lekarz o imieniu Imad. – Świat widział takie zdjęcia tysiące razy – warknął ojciec – Czy to kiedykolwiek czemuś zapobiegło?³²

Często nieświadomie stajemy się niewrażliwi na przeemoc, wciąż jednak możemy doświadczyć uczucia oburzenia, dowiadując się o programie, który powstał właśnie w celu stosowania przemocy. W 1975 r. *Sunday Times* opublikował artykuł, w którym stwierdzono, że istnieją jednostki specjalne szkolące zabójców. Reporter, Peter Watson, zbierając materiały do swojej książki, *War on the Mind*, wziął udział w konferencji organizowanej przez NATO, poświęconej stresowi i lękowi. Jeden z referentów, dr Thomas Narut z Amerykańskiego Szpitala Marynarki Wojennej w kwaterze głównej NATO w Neapolu, mówił o sposobach radzenia sobie ze stresem. W trakcie referatu wymknęło mu się niechcący, że omawiane techniki były wykorzystywane w „jednostkach gotowości bojowej”, których zadaniem było szkolenie ludzi, jak radzić sobie ze stresem zabijania. Zaintrygowany tym zagadnieniem, Watson przeprowadził dwie rozmowy z Narutem. Dowiedział się, że mówiąc o jednostkach gotowości bojowej, lekarz miał na myśli zwykły oddział komandosów i żołnierzy marynarki, których umieszczano w zagranicznych ambasadach, gotowych zabijać na rozkaz. Powiedział także, jak pisze Watson w swojej książce, że więźniowie z więzień wojskowych byli rekrutowani do zagranicznych ambasad jako zabójcy.

³² *Observer*. 19 lipca 1981 r.

Cała historia w relacji Watsona wyglądała następująco. Praca doktorska dr Naruta miała na celu zbadanie, czy pewne filmy mogą wywoływać lęk i czy ten lęk można opanować, jeśli podczas oglądania wymaga się od człowieka wykonywania jakiejś codziennej czynności. Praca, jaką później wykonał dla marynarki, także miała związek z filmami. Jednak tym razem celem było znalezienie sposobu skłonienia żołnierzy do zabijania w pewnych okolicznościach, mimo że brak im było do tego predyspozycji.

Badana metoda polegała na wyświetlaniu filmów, pokazujących okaleczanie lub brutalne zabijanie ludzi, w celu odwrócenia żołnierzy na czyny drastyczne. Wśród żołnierzy, wybranych do tego szkolenia przez psychologów amerykańskiej marynarki wojennej, byli mordercy z więzień wojskowych.

Watson opisał tzw. szkolenie redukujące stres tak, jak jemu to zrelacjonowano:

Wybrani żołnierze są zabierani na szkolenie do Szpitala Marynarki w Neapolu lub do Laboratorium Neuropsychiatrycznego w San Diego w Kalifornii. Uczą się strzelać, ale także przechodzą specjalne szkolenie (jak w „Mechanicznej pomarańczy”) uciszające wyrzuty sumienia, jakie mogą mieć w związku z zabijaniem. Działa to w ten sposób: żołnierzom pokazuje się wiele makabrycznych filmów, które stopniowo stają się coraz bardziej przerażające. Szkolony jest zmuszany do oglądania, ponieważ ma głowę unieruchomioną klamrą, a specjalne urządzenie uniemożliwia zamknięcie oczu. Jeden z pierwszych filmów pokazuje afrykańskiego chłopca okrutnie obrzezanego przez współplemieńców. Nie używają oni żadnego środka znieczulającego, a nóż jest tępy. Po zakończeniu filmu szkolonemu zadaje się nieistotne pytania, np. „Jaki motyw był wyryty na rękojeści noża?” lub „Ilu ludzi przytrzymało chłopca?”. Inny film przedstawia człowieka pracującego w tartaku, tnącego deski. Kamera pokazuje ruchy piły, aż nagle mężczyzna popełnia błąd – i odcina sobie palec. Robione są pomiary

fizjologiczne, aby upewnić się, że żołnierze naprawdę uczą się zachowywać spokój w czasie oglądania.³³

Później żołnierze oglądali filmy i słuchali wykładów przedstawiających w stroniczy sposób, jako podludzi, mieszkańców krajów, których interesy są sprzeczne z amerykańskimi. Cały proces trwał kilka tygodni.

Pentagon zaprzeczył, jakoby ta historia była prawdziwa.

Inny przykład warunkowania ilustruje, że techniki świadomie stosowane w sytuacji „prania mózgu”, których obawiamy się jako czegoś złowrogiego i nieznanego, mogą zachodzić zupełnie nieświadomie w codziennym życiu, przynosząc takie same skutki. Ten przykład to warunkująca moc słowa.

Perry London, autor *Behaviour Control*, mówi o efekcie generalizowania „semantycznego” w warunkowaniu. Poznaliśmy już efekt generalizowania, kiedy u małego Alberta strach przed białymi szczurami rozszerzył się na wszystkie białe włochate przedmioty. W generalizowaniu semantycznym reakcja warunkowa rozszerza się na słowa. Dziecko, które nauczy się bać psów, może także obawiać się słowa „pies”. W doświadczeniach laboratoryjnych dość skutecznie uczono ludzi ślinić się na dźwięk obojętnych słów, np. „styl” lub „urna”, gdzie samo słowo było wykorzystywane jako bodziec warunkowy. London wskazuje, że możliwe jest programowe nadanie słowom, czyli językowi, konotacji emocjonalnych zupełnie niezwiązanych z ich cechami racjonalnymi i znaczeniem. Pisze:

Miłość do Boga, ojczyzny, plemienia, partii lub zasady; strach, brak zaufania i pogarda dla obcych, mniejszości, większości, rasy, religii, małych piesków i niegroźnych węży – wszystko to zostało wpojone każdemu społeczeństwu przez klasyczne warunkowanie, w którym słowa są kojarzone z emocjami wzbudzonymi w związku z ich użyciem.³⁴

³³ P. Watson, *War on the Mind*. Hutchinson, London 1978.

³⁴ P. London, *Behaviour Control*. Harper & Row, New York 1969.

Lifton również zwrócił uwagę na związek między językiem a zachowaniem. Określenia używane w procedurze reformowania myśli nie były jedynie słowami. Miały wydźwięk moralny – były albo bardzo dobre, albo bardzo złe – i dlatego nabierały cech mistycznych. Jak przedstawiono to w Rozdziale 2, Whorf wykazał, że sposób zachowania w pobliżu niebezpiecznych substancji był podyktowany rozumieniem słów opisujących te materiały oraz skojarzeniami, jakie te słowa wywoływały u ludzi.

Wracając do różnych zarzutów wysuwanych przez feministki, warto zauważyć, że ich wspólny protest dotyczy tego, iż język uwarunkował wszystkich na postrzeganie mężczyzn jako ważniejszych niż kobiety. Dzieje się tak poprzez pozornie nieszkodliwe użycie rodzaju męskiego dla opisanego osoby anonimowej, która może być różnej płci. Na przykład: „Każdy, kto chce dodać jakiś punkt do porządku spotkania, jest proszony o zgłoszenie go na piśmie.” Mimo iż wiadomo, że w takim przypadku „każdy” ma znaczenie ogólne, to jednak uważa się, że większość czytających wyobrazili sobie raczej mężczyznę niż kobietę. Takie użycie języka w subtelny sposób wzmacnia istniejące uwarunkowanie roli kobiety jako podrzędnej w stosunku do roli mężczyzny.

W książce *Persuasion and Healing* Jerome Frank mocno podkreśla swoje zainteresowanie siłą warunkujących słów, zarówno używanych świadomie przez kogoś, kto chce nas przekonać (np. przesłuchujący), jak i nieświadomie przez osobę, której cel jest przeciwny – stworzenie atmosfery pozbawionej przymusu, sprzyjającej swobodnej wypowiedzi (np. psychoterapeuta). Autor pisze:

Co by było, gdyby eksperymentator ukrył przed badanym zarówno swój pogląd, jak i fakt, że stara się go nakłonić do wyrażenia tego poglądu, a następnie stosując techniki, z których badany nie zdaje sobie sprawy, doprowadziłby go do powiedzenia tego, co chciał usłyszeć? Można by oczekiwać, że byłby to potężny środek perswazji, gdyż badany sądziłby, że wyraził swój własny pogląd. Tymczasem taka technika ist-

nieje, a jej implikacje dla rozumienia aspektów psychoterapii mogą być znaczące, szczególnie dlatego, że psychoterapeuci nieustannie ją wykorzystują, chociaż robią to nieświadomie. Wciąż rosnąca liczba odkryć, do których się odnosimy, wskazuje, że w znacznym stopniu można kierować wypowiedziami mówiącego dzięki subtelnym oznakom aprobaty lub dezaprobaty, z czego mówiący nie zdaje sobie sprawy.³⁵

Frank omawia następnie doświadczenia na ludziach, będące rezultatem odkrycia techniki zwanej warunkowaniem instrumentalnym, a opisanej wcześniej w tym rozdziale. Jeśli gołębia można nauczyć gry w kręgle za pomocą nagradzania pokarmem, być może wypowiedzi ludzi także można warunkować w podobny sposób. W zamian za nagrody wzmacniające pożądaną wypowiedź ludzie stopniowo dochodziliby do mówienia wszystkiego, co byłoby wymagane dla osiągnięcia zamierzonego celu. W przypadku ludzi nagrodami zamiast pokarmu byłyby oznaki aprobaty. Musiałyby to być subtelne znaki, aby badany nie zorientował się w sytuacji. Greenspoon opublikował wyniki takiego doświadczenia w 1955 r. Studentów poproszono, aby przez godzinę siedzieli i mówili eksperymentatorowi wszystkie słowa, jakie przychodzą im do głowy. Eksperymentator notował te słowa. Na pozór tylko zapisywał ich wypowiedź. Jednak eksperyment zaaranżowano w taki sposób, że próbował on wywierać bardzo subtelny wpływ na przebieg doświadczenia, niezauważalny dla studentów. Za każdym razem, kiedy badany używał rzeczownika w liczbie mnogiej, eksperymentator chrząkał lekko aprobującym tonem. Kiedy druga grupa studentów używała rzeczowników w liczbie mnogiej, badający chrząkał tonem dezaprobaty. Analiza statystyczna wykazała, że aprobujące chrząknięcia doprowadziły badanych do wymienienia większej ilości rzeczowników w liczbie mnogiej; natomiast dezaprobowujące chrząknięcia spowodowały zmniejszenie tej liczby.

³⁵ J.D. Frank, *Persuasion and Healing*. Wyd. cyt.

Kolejne zainspirowane tym eksperymentem doświadczenia, które opisuje Frank, wykazały, że niektórzy są bardziej podatni na takie warunkowanie niż inni. Ludzi niepokojnych, zwłaszcza chcących (nieświadomie) zadowolić eksperymentatora, było łatwiej uwarunkować niż ludzi zrównoważonych. Osoby uległe, prawdopodobnie z tej samej przyczyny, łatwiej było warunkować niż osoby asertywne. Wydaje się zatem, że uzależnienie od opinii eksperymentatora ma znaczenie dla skuteczności, z jaką można warunkować za pomocą subtelnych znaków werbalnych. Warto zwrócić uwagę, że prawie wszyscy badani w tych doświadczeniach nie byli świadomi, że w jakikolwiek sposób są warunkowani.

W książce *War on the Mind* Peter Watson opisuje tę technikę jako jedną z metod wykorzystywanych w praktyce przez policję i siły bezpieczeństwa podczas przesłuchań. Oto jak autor opisuje tę taktykę:

Przy pomocy techniki warunkowania instrumentalnego zachowanie więźnia może być modyfikowane poprzez nagradzanie lub karanie go według zasad ustalonych przez strażników. Zasady te niekonieczne są dla więźnia oczywiście. Na przykład może dostawać jedzenie tylko wtedy, gdy mówi ogólnie o sprawach interesujących przesłuchującego. W ten sposób więźniowi „łatwiej jest” mówić o pewnych sprawach niż o innych. Za każdym razem, gdy aresztowany mówi coś, co spotyka się z aprobatą strażnika, ten ostatni mówi „właśnie” albo w inny sposób okazuje zachętę. Stopniowo, niepostrzeżenie, temat jest zawężany tak, że więzień mówi o tym, co interesuje strażnika.³⁶

Głównym polem zainteresowań Franka jest psychoterapia. Dlatego bardziej zajmuje go wyjaśnienie, w jaki sposób ta taktyka może dać efekty opisane przez Watsona w sytuacji, w której ż a d n a ze stron nie uświadamia sobie, co się dzieje. Autor cytuje badanie Bandury z 1960 r., dowo-

³⁶ P. Watson, *War on the Mind*. Wyd. cyt.

dzące, że psychoterapeuci rzeczywiście zgodnie z własnymi cechami osobowości są skłonni okazywać aprobatę lub dezaprobatę dla tego, co mówi pacjent. U dwunastu terapeutów zbadano zdolność do bezpośredniego wyrażania wrogości oraz stopień, w jakim szukają aprobaty innych. Następnie monitorowano ich podczas terapii z pacjentami. Okazało się, że osoby same nie potrafiące okazywać wrogości, skłonne były zniechęcać do tego pacjenta. Terapeuci, u których stwierdzono dużą potrzebę aprobaty, również byli przeciwni wrogości u pacjenta. Terapeuci potrafiący okazać wrogość, zachęcali pacjentów do podobnych reakcji. Pacjenci uzyskiwali wskazówki dzięki reakcjom lekarzy. Kiedy wrogość spotykała się z jakimś rodzajem dezaprobaty, pacjent dużo rzadziej ją okazywał; przeciwnie działało się w przypadku aprobaty.

Jeszcze bardziej wymowne doświadczenie przeprowadził Murray. Dotyczyło ono terapeutów specjalizujących się w terapii niedyrektywnej opracowanej przez Carla Rogersa. Polega ona na tym, że terapeuta nie wyraża swoich poglądów i nie okazuje reakcji na to, co mówi pacjent, a ma tylko życzliwie wysłuchać tego, co ma on do powiedzenia. Teoria Rogersa głosi, że zbyt wiele naszych reakcji emocjonalnych i zachowań jest wynikiem warunkowania w okresie dzieciństwa. Uczy się nas, że „właściwe” jest wyrażanie i robienie jedynie niektórych rzeczy. Wyrażamy i czynimy to, co przynosi nam nagrodę w postaci miłości i uwagi ze strony rodziców, a tłumimy wszystko inne. Pozytywna opinia o nas w oczach innych zależy zatem od naszego właściwego postępowania. Rola terapeuty w terapii niedyrektywnej polega na zapewnieniu „bezw warunkowej akceptacji”, okazywaniu pacjentowi ciepła i zaangażowania niezależnie od tego, co mówi lub czyni.

Doświadczenie Murreya pokazało, że nie jest to takie proste. Nagrywając sesje z pacjentami odkryto, że eksperymentatorzy potrafią celnie przewidzieć, co terapeuta aprobuje, a co dezaprobuje, na podstawie jego reakcji na usłyszane informacje lub uczucia okazywane przez pacjenta. Jego nastawienie było zupełnie czytelne, mimo że on

sam uważał, że powstrzymuje się od osądzania. Okazało się także, że objawy aprobaty/dezaprobaty mają wpływ na pacjentów. W kolejnych sesjach uczyli się coraz rzadziej zachowywać w sposób wywołujący dezaprobatę. W Rozdziale 8 omówimy ten temat szerzej.

Frank ostrzega przed przypisywaniem nadmiernej wagi tym doświadczeniom. Wskazuje, że:

technika wywierania wpływu, z której użycia człowiek nie zdaje sobie sprawy, może być szczególnie skuteczna, ponieważ nie występuje bodziec mobilizujący go do stawiania oporu.

Jednocześnie za czynnik ograniczający jej skuteczność Frank uważa fakt, że przytoczone wyniki:

odnoszą się tylko do tego, co pacjent mówi. W jakim stopniu jest to zgodne z jego odczuciami, pozostaje tajemnicą. Podobnie jak w przypadku reformy myśli, ważne jest, aby pamiętać o różnicy między uległością a internalizacją. Warunkowanie sprawcze oczywiście skutkuje pewnym rodzajem uległości, ale to wszystko, co można obecnie powiedzieć. Należy jednak dodać, iż poglądy człowieka prawdopodobnie pozostają (podkreślenie aut.) pod wpływem jego słów.³⁷

Odkrycia psychologiczne opisane w Rozdziale 5 dowiodą, że rzeczywiście tak jest.

Perry London jest przekonany, że należy docenić moc technik warunkowania jako formy kontroli. Zarówno warunkowanie klasyczne, jak i sprawcze, mają do odegrania szczególną rolę. Warunkowanie klasyczne może skutecznie kontrolować „odruchowe zachowania”, takie jak emocje, nastroje, odczucia oraz funkcjonowanie mięśni, naczyń krwionośnych i najważniejszych organów. Warunkowanie instrumentalne czy sprawcze może, dzięki systematycznemu stosowaniu, być wykorzystywane do kontrolowania zamierzonych zachowań. Obie

³⁷ J.D. Frank, *Persuasion and Healing*. Wyd. cyt.

metody, powiada London, mogą niezależnie wpływać na wiele aspektów myślenia i postaw. Można je również połączyć (razem z lekami, chirurgią lub maszynami elektronicznymi) w celu nauczania właściwie każdego poglądu, np. autorytaryzmu, każdej umiejętności lub nastawienia emocjonalnego. Autor uważa, że mimo tego, iż techniki warunkowania nie osiągnęły jeszcze takiej możliwości, „ich potencjał jest bardziej oczywisty niż jakiegokolwiek jego ograniczenia.”

London przedstawia imponującą listę dotychczasowych osiągnięć technik eksperymentalnego warunkowania:

Większość literatury naukowej jasno dowodzi, że metody warunkowania można wykorzystywać do kontrolowania kilku rodzajów zamierzonych i odruchowych czynności wpływających na sposób myślenia, język, wyobraźnię, emocje, motywację, zwyczaje oraz umiejętności. Ludzi można nauczyć, aby się rumienili lub w inny sposób reagowali emocjonalnie na słowa lub wyrażenia bez znaczenia; aby reagowali beznamiętnie na najgorsze epitety; aby mieli halucynacje na dany sygnał, aby odczuwali strach, obrzydzenie, zakłopotanie lub podniecenie na zawołanie; aby odczuwali zimno, kiedy jest ciepło, a ciepło, kiedy jest zimno; aby zapadali na choroby, kiedy migają światła; aby zwężały się lub rozszerzały ich naczynia krwionośne lub źrenice oczu; aby chcieli oddawać mocz, kiedy mają pusty pęcherz lub nie odczuwali takiej potrzeby przy pełnym pęcherzu; aby przyjmowali zwyczaje i manery, jakich wcześniej nie znali; aby uwalniali się od praktykowanych całe życie wzorców zachowań, których nigdy nie spodziewali się porzucić.³⁸

Autor opisuje niektóre z tych doświadczeń i łączy ich skutki z podobnymi efektami spotykanymi w codziennym życiu, gdzie występują bez udziału procedury laboratoryjnej.

Odruchowe procesy organizmu można z powodzeniem warunkować. Na przykład ludzie nauczani określo-

³⁸ P. London, *War on the Mind*. Wyd cyt.

nej reakcji fizjologicznej w odpowiedzi na serię niebieskich świateł, a innej na serię czerwonych świateł pokazywanych w określonej kolejności, naprawdę chorowali i mieli ostre bóle głowy, kiedy pokazywano im światła w chaotyczny sposób. London pisze:

Potwierdzenie wyników laboratoryjnych w naturze można zaobserwować w chorobach psychosomatycznych oraz w jeszcze częściej występujących zmianach funkcji organizmu, od biegunki do ziewania, związanych z bardzo różnorodną stymulacją, werbalną i nie tylko. Istnieje mnóstwo powodów, aby sądzić, że występujące tu podstawowe procedury można zastosować praktycznie do funkcji każdego organu i każdej ekspresji nastroju lub uczucia, ze wszystkimi możliwościami terapeutycznymi, jakie się z tym wiążą.³⁹

Jednak nie wszystkie skutki takiego warunkowania są terapeutyczne. London pisze dalej:

Techniki przełamania ustalonych znaczeń, czy to w kampaniach propagandowych, czy w przymuszaniu do spowiedzi, są zasadniczo takie same, jak te opisane w doświadczeniu, w wyniku którego badani zachorowali – gwałtowna przemienność znaczących sygnałów sprawia, że jest coraz trudniej reagować w sposób sensowny. Na przykład w propagandzie nazistowskiej twierdzono jednocześnie, że Żydzi są kapitalistami, komunistami, demokratami i tyranami, rasistami i mieszańcami, aż wreszcie dezorientujący przekaz przełamał znaczenie wszystkich tych określeń, pozostawiając jedynie ideę o ładunku emocjonalnym. Żydzi są źli. (...) Kiedy celem jest przełamanie głębszych znaczeń, co jest konieczne do uzyskania szczerych, nieprawdziwych spowiedzi, szybka, pozbawiona znaczenia stymulacja jest uzupełniana lękiem i wyczerpaniem. Wreszcie ofiara, gotowa zrezygnować nawet z życia, żeby tylko ustał strach i można było odpocząć lub zasnąć, żegna się z ostatnimi pozorami wolnej woli. Jeśli metoda

³⁹ Tamże.

poskutkuje, człowiek staje się wówczas bardzo podatny na perswazję i można mu zaszcześcić nowe idee.⁴⁰

Z eksperymentu Osake Naruse z Uniwersytetu w Kyoto wynika, że ludzi można nauczyć doświadczania halucynacji na dany sygnał. Eksperyment łączył warunkowanie klasyczne z hipnozą, co zaowocowało dziwnym, niezwykłym zjawiskiem sensorycznym, nazywanym „warunkową halucynacją”. Osoba hipnotyzowana miała oglądać biały ekran. W pewnej chwili eksperymentator dzwonił w dzwonek lub błyskał światłem, a następnie, przy przygaszonym oświetleniu, wyświetlał na ekranie obraz. Był on widoczny tylko przez krótką chwilę. Czynność powtarzano. Badanemu dawano następnie kartkę papieru i proszono o kilkakrotne narysowanie oglądanego obrazu. Eksperymentator mówił badanemu, że zapomni o całym doświadczeniu i wyprowadzał go z hipnozy. W normalnym stanie badanego proszono ponownie o patrzenie na ekran. Kiedy brzmiał dzwonek lub błyskało światło, na ekranie nie pojawiał się żaden obraz. Jednak kiedy proszono go o narysowanie tego, co „zobaczył”, wiernie przedstawiał poprzednio widziany obraz.

London zwraca również uwagę na rolę, jaką odgrywa aktywny udział człowieka we własnym warunkowaniu. Pewna rosyjska badaczka, M.I. Lisina, nie mogła wywołać zwężania i rozszerzania naczyń krwionośnych u swoich badanych za pomocą bodźca warunkowego w postaci wstrząsów elektrycznych, dopóki nie pozwoliła im oglądać własnych reakcji naczyniowych podczas ich zapisu. Badani zrozumiałwszy, czego chce eksperymentatorka, bardzo szybko zostali uwarunkowani.

Niewątpliwie debata naukowa na temat stopnia, w jakim techniki warunkowania mogą skutecznie – i trwale – zmieniać zachowanie, będzie kontynuowana. Widać jednak, że warunkowanie, wraz z pewnymi elementami osobowości, które mogą nieświadomie prowadzić ludzi do ułatwiania procesu warunkowania, ma naprawdę potężne działanie. Niezależnie od tego,

⁴⁰ Tamże.

czy jest ono stosowane świadomie, jak w przypadku technik przesłuchiwania, czy nieświadomie kształtowane przez bodźce codziennie bombardujące nasze zmysły, ma ono moc zmieniania zachowań, formowania osobowości i ograniczania oczekiwań. Łatwiej jest je zaszcześcić niż wykorzystać.

ROZDZIAŁ IV



WPŁYW UCZUĆ

Wywołany niepokój, poczucie winy, strach i niepewność spowodowały ich podatność na perswazję i potrzebę spowiedzi.

Uwłaczające warunki życia i publiczne poniżanie służyły osłabieniu ich ego.

Dlaczego istnieje w nas tak wielkie pragnienie bycia warunkowanym, uczenia się, naśladowania, przystosowywania się i postępowania zgodnie z wzorcem rodziny i grupy?⁴¹

pyta Meerloo.

To pragnienie bycia warunkowanym, podporządkowania się społecznym i rodzinnym wzorcom musi być związane z zależnością człowieka od rodziców i innych ludzi. Zwierzęta nie są od siebie tak zależne. W całym królestwie zwierząt człowiek jest jedną z najbardziej bezradnych i bezbronnych istot.⁴²

Ogromna literatura, powstała dzięki psychologii rozwojowej i psychoanalizie, bada i wyjaśnia, w jaki sposób człowiek osiąga dojrzałość. Większość potrzeb małego dziecka jest zbliżona do potrzeb małego zwierzęcia. Jeśli chodzi o jedzenie, opiekę i ciepło, jest ono uzależnione od matki. Jednak w złożonym, myślącym społeczeństwie nauczanie się samodzielności zajmuje znacznie więcej czasu; dlatego dziecko jest o wiele dłużej zależne od swoich rodziców. Nieporównanie dłużej jest także podatne na ich świadomy i nieświadomy wpływ.

⁴¹ Meerloo, Joost, A. M., *Mental Seduction and Menticide: the psychology of thought control and brainwashing*. Wyd. cyt.

⁴² Tamże.

W miarę, jak dziecko rośnie, bada swoje otoczenie, kształtuje swoją tożsamość. Reakcje na własne czyny pomagają mu określić swój potencjał i ograniczenia, na tej podstawie zbudować założenia i zaufać im. Dziecko uczy się tworzyć swój system, w którym będzie funkcjonować jako członek społeczeństwa. Chce zapewnić sobie bazę, z której będzie wyruszało i odkrywało świat. Tę bezpieczną bazę zapewniają miłość i opieka, na które może stale liczyć ze strony rodziny. Jednak dziecko może uważać, że warunkiem tej miłości jest jego posłuszeństwo pewnym podstawowym zasadom.

Carl Rogers jest przekonany, że prawie każde dziecko jest produktem warunkowej pozytywnej oceny. Uczy się zachowywać i wyrażać w sposób zapewniający aprobatę rodziców. Jeśli jego matka jest zła, kiedy zbyt głośno krzyczy, lub odtrąca go, kiedy zabiega o uczucie – może nauczyć się tłumić spontaniczne odruchy lub pragnienie bycia przytulonym i dotykanym, chcąc zachować jej serdeczne uczucia do siebie. Uczy się podporządkowywać swoje potrzeby emocjonalne, aby spełnić – w swoim mniemaniu – warunki aprobaty. Ponieważ jego świat jest ograniczony, generalizuje lub zakłada, że wymóg otrzymania aprobaty w domu jest także wymogiem aprobaty w społeczeństwie. Mimo, iż jego zachowanie jest kształtowane przez te założenia, potrzeby emocjonalne nie znikają i mogą wpływać na zachowanie w sposób, którego sobie nie uświadcza, ponieważ już tych potrzeb nie dostrzega.

W obcym i niezrozumiałym świecie każde dziecko musi wiedzieć, jakich reakcji na swoje czyny może się spodziewać, aby zgromadzić informacje i na tej podstawie bezpiecznie funkcjonować. Aby dokonywać dalszych odkryć, musi wiedzieć, że niektóre wydarzenia i reakcje może uznać za pewnik. Jeśli nie ma takich pewników, dziecko nie będzie robić postępów.

Psycholog Eric Erikson na takim założeniu oparł swoją teorię rozwoju psychospołecznego człowieka. Zidentyfikował osiem stadiów rozwoju osobowości; tylko wtedy, gdy konflikty powstałe na każdym etapie zostaną rozwiązane,

człowiek osiągnie zintegrowaną tożsamość. Stadium 1 to zaufanie versus nieufność: dziecko nauczy się ufać ludziom tylko, jeśli matka zaspokaja jego potrzebę poświęcania mu uwagi, obdarzania uczuciem i zapewniania pożywienia. Stadium 2 to autonomia versus wątpliwość: zanim dziecko ukończy trzy lata, bada już świat, który zna i zaczyna postępować niezależnie. Jeśli spotyka się z zachętą ze strony rodziców, uczy się zaufania do siebie samego i swojego postępowania. W przeciwnym razie uczy się wątpić w siebie i swoje zdolności. W wieku około czterech lat dziecko wkracza w Stadium 3, inicjatywa versus poczucie winy: dziecko zadaje pytania, ma własne pomysły, wymyśla własne zabawy. Jeśli rodzice je zachęcają, rozwija pewność siebie. Jeśli rodzice okazują zniecierpliwienie, dziecko ma poczucie winy i uczy się unikać inicjatywy. Może stać się zależne. Stadium 4 Erikson nazwał pracowitość versus poczucie niższości: dziecko w wieku szkolnym podwoi swoje wysiłki wkładane w naukę i osiąganie wyników, jeśli będzie zachęcane i chwalone przez nauczyciela. Jeśli jednak ciągle spotyka się z dezaprobatą, może czuć, że nie spełnia standardów innych ludzi i nauczyć się poczucia niższości. W wieku dwunastu lat dziecko wchodzi w Stadium 5 tożsamość versus przemieszanie ról: dziecko jest w wieku dojrzewania i widzi, jak się zmienia. Jeśli jego tożsamość była wcześniej pozytywnie wzmocniana, może przetrzymać traumatyczny okres dojrzewania. Jeśli jednak do tej pory dziecko było „gaszone” i nie ufa sobie i swoim możliwościom, jest to przerażający okres kryzysu tożsamości i niepewności. Jedynie gdy dokona się integracja tożsamości, dziecko może później pozwolić sobie na otworzenie się na innych i nawiązywanie intymnych związków. W przeciwnym razie, intymność jest odbierana jako zagrożenie, przed którym należy się bronić (Stadium 6: intymność versus izolacja). Pozostałe dwa stadia występują w wieku średnim i starszym, kiedy zmieniające się okoliczności znowu mogą sprokować kryzys tożsamości.

Teoria Eriksona stanowi ciekawe wyjaśnienie, kiedy i dlaczego może powstać poczucie braku pewności. Osoba niepełna siebie nie ufa własnemu osądowi i dlatego może przesadnie ufać osądom innych. Ponieważ nieustannie kwestionuje własną wartość, jest mało prawdopodobne, że będzie się czuła pewnie podejmując niezależne decyzje.

Osoby bardzo niepewne są prawdopodobnie najbardziej podatne na odnajdywaną w sektach pełną akceptację, ponieważ ich niepewność powoduje, że nie ufają miłości w mniejszej skali. Kobieta niepełna siebie mówi: „On nie może mnie kochać, bo nie jestem nic warta” i nieświadomie wymaga bardzo silnego dowodu, że jest inaczej. Zatem, jej wymagania są wyjątkowo wysokie, a nie niskie. Jej przekonanie o braku własnej wartości nie sprawia, że jest wdzięczna za każdy okrucuch uczucia, jaki otrzyma. Przeciwnie, nie zadowolony jej żaden dowód oddania poza najwyższym. Jeśli ukochany nie dzwoni cztery razy dziennie, jasne jest, że jej nie kocha – oblewa egzamin. W sekcji miłość jest oferowana dwadzieścia cztery godziny na dobę. Każdy jest akceptowany jako członek „rodziny”; ta akceptacja jest nieustannie wzmacniana.

Osoba niepełna siebie odczuwa potrzebę zadowalania innych, ponieważ chce być lubiana. Nie mając zintegrowanej tożsamości, w procesie jej kształtowania ulega wpływom innych. Może formułować opinie na własny temat na podstawie tego, co inni o niej mówią. Dlatego może bardzo się starać zadowolić innych w sposób, jaki jej naprawdę nie odpowiada, ponieważ obawia się utracić ich dobrą opinię.

Władza rodzicielska jest obecnie uważana za niezwykle ważny czynnik budowania tożsamości dziecka. Kiedy jest ono bardzo małe, jego świat zamieszkuje tylko najbliższa rodzina; dziecko uczy się jej słuchać, ponieważ nie ma innych punktów odniesienia. Ponieważ chce uczucia i bezpieczeństwa, zależy od rodziców i stara się zachować ich aprobatę. Naśladuje ich poszukując modelu dla samego siebie. Nie tylko jego czyny są warunkowane (piec parzy, więc drugi raz go nie dotknie), ale także jego emocje. Może nauczyć się strachu w obecności pijanych, ponieważ ojciec

bił dzieci i matkę po pijanemu. Może nauczyć się tłumić gniew lub unikać bliskiego kontaktu – czego wpływ omówimy dalej.

Jak wykazał Erikson, na kształtowanie późniejszej tożsamości dziecka wpływa reakcja na jego wczesne próby badania świata. Jeśli jest poniżany w domu lub publicznie, w szkole, rozwija w sobie nieufność do siebie samego. Jego ego zostaje osłabione. Podobnie człowiek, który w jakimś związku jest nieustannie poniżany, odrzucany lub surowo traktowany, uczy się gorszej opinii o sobie samym. Kobieta, której mąż nie docenia, oczekując, że będzie mu usługiwała i poświęci dla niego swoje upodobania, a także będzie siedzieć jak trusia w obecności jego kolegów i nie przyniesie mu wstydu swoją głupotą, prawdopodobnie nie będzie miała o sobie dobrej opinii. Jeśli wie, że mąż uważa ją za głupszą niż on, prawdopodobnie przyswoi sobie taki obraz siebie i będzie się adekwatnie zachowywać. Być może tłumi swoje uczucia, ponieważ uwarunkowano ją, że kobiety nie okazują gniewu, nie spierają się z mężczyznami, stawiają ich życzenia na pierwszym miejscu. Jeśli jednak spotka kogoś, kto traktuje ją jak prawdziwego człowieka, atrakcyjnego i ciekawego, wszystkie jej ukryte potrzeby mogą wyjść na powierzchnię i zdominować ją. Kobieta staje się łatwą ofiarą. Wykorzystują to oszuści matrymonialni, okradający bogate kobiety z majątku.

Frustracja jest niezwykle potężną siłą, niezależnie od tego, czy wywołuje ją przymus bycia kimś, kim nie jesteśmy, czy brak satysfakcji z tego, kim jesteśmy. Eric Hoffer w książce *The True Believer* opisuje jak ta druga sytuacja może doprowadzić człowieka do uwierzenia w nieprawdopodobne ideologie:

Istnieje jakiś związek między brakiem samozadowolenia a skłonnością do łatwowierności. Pragnienie ucieczki od naszego prawdziwego ja jest jednocześnie pragnieniem ucieczki od tego, co racjonalne i oczywiste. Odmowa postrzegania siebie takimi, jakimi jesteśmy, rodzi niechęć do faktów i logicznego rozumowania. Dla osób sfrustrowanych nie ma

nadziei w tym, co rzeczywiste i możliwe. Ratunek może im przynieść jedynie cud (...) same się proszą, aby je oszukać.⁴¹

Wiele razy zauważano, że osoby przystępujące do sekt to ludzie zagubieni. Sporo osób, które znalazły się w sektach to dawni hippisi. Frustracja wywołana przez niedoskonały świat, chciwość, władzę i podporządkowanie najbiedniejszych i najsłabszych, wzmocniona przez wojnę w Wietnamie, doprowadziła do powstania w Ameryce ruchu hippisowskiego, głoszącego hasła pokoju i miłości. Fiasko tych ideałów spowodowało, że wiele osób zwróciło się w stronę religii, w niej szukając nadziei.

Podobna niesprecyzowana frustracja życiem doprowadziła kobiety Mansona do wstąpienia do jego Rodziny (Rozdział 6). Schefflin i Opton opisali ich historię w *The Mind Manipulators*:

Kobiety wstępujące do Rodziny Mansona miały jedną cechę wspólną. Wszystkie czuły się samotne i bały się otaczającego je świata – świata ich rodziców. Nie widziały dla siebie odpowiedniego miejsca w życiu i przechodziły od jednego stylu życia do jego całkowitego przeciwieństwa, szukając czegoś, w co mogłyby wierzyć i do czego mogłyby przynależeć. Nie miały jasno określonej osobowości. Szukały raczej miejsca, które dałoby im jakąś tożsamość. Każda z nich postrzegała Mansona jako uzdrowiciela, ojca i Mesjasza, który nauczy je odnaleźć swoje miejsce w świecie.⁴²

Ludzie sfrustrowani w wyniku choroby lub straty są podatni na wpływ uzdrowicieli i spirytualistów. Chcą wierzyć, że może być inaczej, że można cofnąć czas; jak stwierdził Hoffer, sami się proszą, żeby ich oszukać.

Rozczarowanie życiem może być skutkiem nierealistycznych oczekiwań. Taką rolę odgrywa na przykład oczekiwanie idealnego romansu jak w powieści czy przekonanie, że z łatwością zrobimy karierę w wybranej przez nas dziedzi-

⁴¹ Wyd. cyt.

⁴² Wyd. cyt.

nie. Natomiast zawiedzione realistyczne przekonania, takie jak oczekiwanie pensji wystarczającej na utrzymanie rodziny, prowadzą do desperacji. Wówczas każda propozycja rozwiązania sytuacji jest przyjmowana bezkrytycznie. Toich zauważa:

Człowiek może napotykać problemy, ponieważ jego rodzice nauczyli go oczekiwać zbyt wiele, albo dlatego, że społeczeństwo nie zaspokaja jego minimalnych potrzeb. ... Niektórzy uniknęliby konwersji tylko wtedy, gdyby w ogóle nie mieli oczekiwań i wymagań.⁴³

Taka frustracja może rozładowywać się w postaci nienawiści i potrzeby znalezienia innych, którzy tę nienawiść dzielają. Nienawiść jest celem samym w sobie: stąd przystępowanie do ruchów masowych w rodzaju hitleryzmu. Oto, co na ten temat pisze Brown w książce *Techniques of Persuasion*:

Z punktu widzenia psychologii, kiedy człowiek ponosi fiasko w swoim dążeniu do jakiegoś celu, naturalnie rodzi się agresja. Jej pierwotna funkcja jest prawdopodobnie taka, że człowiek mobilizuje całą swoją energię, co ma mu pomóc przezwyciężyć przeszkodę. Jednak, kiedy to jest niemożliwe, agresja musi się zwrócić co najmniej w jednym z dwóch kierunków: do wewnątrz, przeciwko sobie, lub na zewnątrz, przeciwko obiektom zastępczym. I tak, osoba sfrustrowana jednocześnie nienawidzi siebie i ma ukrytą tendencję do wyszukiwania zewnętrznych obiektów nienawiści. Przystępuje też do grup, z którymi może dzielić poglądy. Gniew bardzo dobrze rozładowuje depresję (czyli nienawiść do samego siebie).⁴⁴

Wydaje się, że sekty takie jak sekta Moona działają manipulując emocjami nienawiści i miłości – nienawiści do całego „zła”, czyli wszystkiego, co jest poza sektą, oraz

⁴³ H. Toch, *The Social Psychology of Social Movements*. Wyd. cyt.

⁴⁴ Wyd. cyt.

miłości do wszystkich, którzy przyjęli właściwe rozwiązanie, czyli wszystkich w sekcje.

Właśnie uwolnienie od frustracji oferują grupy w rodzaju est (por. Rozdział 8). Uczestnicy – sfrustrowani, ponieważ rodzice chcieli, żeby zostali prawnikami, albo dlatego, że jeszcze nie osiągnęli tego, co mieli osiągnąć – mogą nagle zdać sobie sprawę, że próbowali żyć według narzuconych im norm, zamiast postępować zgodnie z własną wolą. Zaprzestanie tych prób i towarzyszące temu poczucie r a c j i przynoszą ogromną ulgę.

Szukając ulgi od frustracji, nie każdy nawraca się na ideologię, ale wielu ludzi przyłącza się do sprawy, niezależnie od tego, czy będzie to lokalna partia polityczna, kościelna grupa zbierająca datki, czy stowarzyszenie ekologiczne. Sama sprawa jest rzeczą drugorzędną. Chodzi o wsparcie społeczne, uwagę i poczucie przynależności, których brakuje gdzie indziej.

Osoba, która tłumia frustrację lub zaprzecza jej istnieniu może nie mieć doświadczenia w radzeniu sobie z własnymi emocjami, kiedy nagle zostaną one pobudzone tak mocno, że wymykają się spod kontroli. Dlatego taki człowiek reaguje przesadnie. Człowiek może przypisać nieuzasadnione znaczenie katharsis osiągniętemu w wyniku uwolnienia emocji. Rzuca się wówczas szukać przyczyn, które wyjaśniłyby te emocje i na spotkaniu ruchu religijnego „nawraca się”. Nie wie, jak inaczej mógłby zinterpretować swoje uczucia.

Psycholog szpitala w Broadmoor sklasyfikował 56 morderców według zweryfikowanej listy osobowości. Odkrył, że prawie połowa z nich należała do typu nadmiernie kontrolującego się. Byli oni bardzo ulegli i nauczyli się nigdy nie okazywać wrogości ani agresji. Psycholog ten doszedł do wniosku, że ich normalną reakcją było tłumienie wrogości. Kiedy więc okoliczności sprawiły, iż dłużej nie mogli tłumić uczuć, popełniali skrajnie agresywne czyny, ponieważ brakowało im wewnętrznych wytycznych, kiedy należy się zatrzymać.

Wiele morderstw na tle seksualnym jest popełnianych z powodu tłumionego poczucia winy. Na przykład jakiś

człowiek uznaje za swoją misję mordowanie prostytutek, ponieważ są brudne, odrażające i niemoralne; tak naprawdę powodem jest jego własne, nierozpoznane poczucie winy związane z pożądaniem seksualnym. Niewielu ludzi wyraza na morderców, ale większość dzieci uczy się odczuwać winę w związku z seksem. Mówi im się, że mają się nie dotykać; gwałtownie odwraca się ich uwagę; nagle zmienia się temat rozmowy, kiedy tylko jest mowa o seksie. Niekoniecznie zostanie to powiedziane wprost, ale dziecko w jakiś sposób odczuwa, że seks jest brudny, zły, albo nie wolno o nim mówić. Poczucie winy związane z jakąkolwiek przyjemnością seksualną może pozostać niesprecyzowane nieuświadomione. Powoduje ono poczucie lęku. Jeśli wydarzenie wywołujące lęk jest tłumione, to oba poczucia – winy i lęku – pozostają, ale przestajemy rozumieć, dlaczego je odczuwamy.

Ponieważ poczucie winy drzemie pod powierzchnią świadomości, większość ludzi jest gotowa przyjąć winę, nawet wtedy, gdy ewidentnie n i e są winni.

I tak, jeśli gość zachowuje się niegrzecznie, pani domu może czuć, że to ona jest winna. Jeśli ktoś nie otrzyma odpowiedzi na list, rzadko kiedy wini się adresata za lenistwo lub zapominalstwo; to nadawca jest przekonany, że musiał go obrazić.

Ludzie bardzo łatwo przyjmują na siebie winę; dlatego jest to emocja, którą łatwo wywołać i manipulować. Często nie ma konkretnej formy (ponieważ prawdziwa przyczyna jest ukryta przed świadomością), dlatego łatwo jej nadać dowolny kształt. Meerloo opisuje, jak ten proces funkcjonuje, kiedy z jeńca wojennego wyciąga się zeznanie:

Do koszmarów, jakie dręczą oskarżoną ofiarę z zewnątrz (przymus fizyczny) należy również dodać koszmara wewnętrzne. Człowieka gnębi niestałość własnego umysłu, który nie potrafi za każdym razem dać takiej samej odpowiedzi na ponawiane pytanie. Jako istotę posiadającą sumienie może go dręczyć ukryte poczucie winy (niezależnie od jego bogobojności), które

podkopuje racjonalną świadomość, że jest niewinny. (...) Nieprzyjaciel wie, że głęboko pod powierzchnią życie ludzkie zbudowane jest z wewnętrznych sprzeczności. Wykorzystuje tę wiedzę do pokonania i zdeorientowania osoby poddawanej praniu mózgu.⁴⁵

Człowiek wie, że czemuś jest winny. Jest winny pragnień niezgodnych z wymogami życia w cywilizowanym społeczeństwie, albo z normami moralnymi, które mu zaszczepiono. Myśl lub czyn mogą zostać zracjonalizowane; inaczej jest z poczuciem winy, które nieustannie nas uwiera. Ponieważ człowiek już nie pamięta, skąd się wzięło, zakłada, że skoro odczuwa winę, to musi być winny tego, o co jest oskarżany.

Przenikające człowieka poczucie winy prowadzi do pragnienia spowiedzi, która przynosi głęboką ulgę. Lifton tak opisuje syndrom poczucia winy/spowiedzi:

Ludzie bardzo różnią się między sobą pod względem podatności na poczucie winy i wstydu; jest to uzależnione od wzorców przyjętych w dzieciństwie. Jednak ta różnica dotyczy jedynie nasilenia, ponieważ poczucie winy i wstydu są jedną z podstawowych właściwości człowieka. Każdy jest na nie narażony z powodu głębokiej wrażliwości na własne ograniczenia i niespełniony potencjał. (...)

Kult spowiedzi może dać człowiekowi głębokie zaspokojenie psychiczne dzięki stałej możliwości katharsis emocjonalnego i odczucia ulgi po uwolnieniu tłumionych uczuć. Dzieje się tak szczególnie, gdy są one związane ze skłonnością do karanja samego siebie, dostarczającego przyjemności z osobistego poniżenia. Ponadto, odczuwanie entuzjazmu wywołanego spowiedzią może spowodować orgiastyczne poczucie „jedności”, najintensywniejszej bliskości z innymi spowiednikami, oraz rozplynięcia się jaźni w wielkim nurcie Ruchu.⁴⁶

⁴⁵ A.M.J. Meerloo, *Mental Seduction and Menticide*. Wyd. cyt.

⁴⁶ R.J. Lifton, *Thought Reform and the Psychology of Totalism*. Wyd. cyt.

Ta sama orgiastyczna jedność ma miejsce podczas spowiedzi w grupach spotkaniowych lub takich jak est. Częściowo to odczucie można wytłumaczyć za pomocą teorii dysonansu poznawczego (Rozdział 5). Osoba, która odkryła swoje zakazane pożądanie seksualne wobec matki przed grupą nieznaną, musi rozstrzygnąć dylemat: „Właśnie ujawniłem swoje najskrytsze poczucie winy i strachu, które mógłbym wyznać tylko komuś bardzo bliskiemu” oraz „Ci ludzie są obcy.” Zatem obcy są teraz odbierani jako „bliscy”. Odmienne wyjaśnienie jest takie, że poczucie winy jest nie do przyjęcia, chyba, że dzieli się je z innymi – a w tym przypadku staje się ono normą. Fakt, że inni także mają takie uczucia, daje członkom grupy wsparcie i uzasadnienie ich własnych uczuć. Wiele osób odczuwa ustąpienie poczucia winy, kiedy zdają sobie sprawę, że nie są „osamotnieni” ze swoim problemem. Sam problem nie zmienił się, ani nie zniknął. Po prostu zmniejszyła się jego waga.

Wielu ludzi otwiera się przed nieznanymi w pubach czy autobusach. Wyrzucenie z siebie problemu przynosi ulgę, chociaż nie rozwiązuje go. Jednak przyznanie przed kimś, że problem istnieje, sprawia, że staje się on znośniejszy. W praktyce osoba taka mówi: „Powiedz mi, że nie jestem taki okropny, dlatego, że tak czuję.”

Sprawny przesłuchujący potrafi posłużyć się ludzką potrzebą, aby nie czuć się okropnym. Totalista potrafi wzbudzić poczucie winy za wcześniejsze zachowanie, a następnie wmówić ofierze, że takie postępowanie było możliwe tylko dlatego, że jej ideologia była zła. Przyjmując nową ideologię można oczyścić się z winy. Albo też przesłuchujący może zdeorientować ofiarę w kwestii źródła poczucia winy. Ułga, jaką przynosi wyznanie złych uczynków, o które człowiek był oskarżany, jest taka sama, jak ulga, jaką mógłby odczuwać po przyznaniu się do czegoś, czemu rzeczywiście był winny. Dzieje się tak, ponieważ spowiedź stanowi ujście dla nagromadzonego nacisku i napięcia. Jak wykazał Sargant, równie łatwo można doprowadzić żołnierzy do katharsis przez zachęcanie ich do „ponownego doświadczenia” wyobrażonych koszmarów wojennych, jak wtedy, gdy ponownie przeżywa-

ne wydarzenia są prawdziwe. Uwalniane emocje – strach, przerażenie, poczucie winy – są takie same.

Działanie społeczeństwa opiera się na manipulowaniu poczuciem winy. Ustalane są reguły, których złamanie wywołuje takie poczucie. Ludzie czują się winni, jeśli nie pracują cały dzień, nie poświęcają wystarczającej uwagi dzieciom, albo zaniedbują obowiązki wobec rodziców. Mogą zdecydować się na złamanie reguł, ale nie mogą zdecydować, że nie będą odczuwać winy. Może ona zostać tak przekształcona, że spowoduje ich uległość w jakichś innych, niezwiązanych z daną czynnością okolicznościach. I tak np. pewien psycholog zalecał producentom zabawek wykorzystywać poczucie winy rodziców związane z zaniedbywaniem dzieci, aby zwiększyć sprzedaż zabawek (które rodzice kupowali dzieciom, chcąc zrekompensować im swoje niedociągnięcia).

Jedną z pierwszych rzeczy, jakich uczy się dziecko, jest to, że jakaś siła zewnętrzna bierze ostateczną odpowiedzialność za jego działanie. Ma to długotrwałe skutki emocjonalne. Jeśli dziecko sięgnie na półkę po książkę i ściągnie na siebie pięćdziesiąt innych, pojawia się ktoś inny, aby go uratować. Jeśli wyciągnie rękę po jakiś błyszczący przedmiot na ladzie sklepowej, ktoś każe mu tę rzecz odłożyć z powrotem. Sądząc z odkryć dokonanych przez Milgrama w toku doświadczeń związanych z „posłuszeństwem wobec autorytetu” (opisanych szczegółowo w Rozdziale 5), wydawałoby się, że niewielu osobom udaje się wyzwolić z obowiązku posłuszeństwa wobec autorytetów i myśleć całkowicie samodzielnie. W końcu rodzice są pierwszymi z całego szeregu autorytetów, z jakimi dziecko ma do czynienia. Społeczeństwo opiera się na autorytetach. Dziecko musi być posłuszne nauczycielowi, jeśli chce sobie poradzić w szkole; student musi być posłuszny regułom ustalonym przez egzaminatorów, jeśli chce otrzymać tytuł naukowy; dorośli musi być posłuszny szefowi, jeśli chce zachować pracę lub awansować.

Jak powiedział Milgram, w naszym społeczeństwie posłuszeństwo przynosi nagrody i dlatego „uczymy się

oczekiwać, że ktoś zawsze będzie odpowiedzialny.” Choć zdrowe podejście rodziców może pomóc dziecku stać się pewnym siebie, może to nastąpić w ramach ustalonego systemu. A system wzmacnia wcześnie zaszczepioną ideę, że dziecko nigdy nie jest całkowicie odpowiedzialne za swoje czyny, że zawsze jest ktoś inny, kto ma wpływ na wydarzenia. (Religia jest w końcu oparta na takiej idei.) Zasada *deus ex machina* od dawna była modna w teatrze, prawdopodobnie nie tylko dlatego, że ułatwia zadanie dramatopisarzowi. Wiara, że kiedy sytuacja jest zbyt trudna, pojawi się policjant, dobra wróżka lub dawno zaginiony wuj, aby wybawić z kłopotliwego położenia, dodaje otuchy. *Przy drzwiach zamkniętych* Sartre’a było w swoim czasie tak szokujące, ponieważ przedstawiało konflikt między trojgiem ludzi, którzy nie mieli nikogo poza sobą, kto mógłby rozwiązać sytuację.

Przekonanie, że człowiek nie ma kontroli, może być samospełniającą się przepowiednią. Hinkle wskazał, że osoby, które podczas przesłuchania bały się, że nie wytrzymają braku snu, pierwsze ulegały podczas przesłuchań, kiedy pozbawiano ich snu. Osoby, które uważały, że hipnozie nie można się oprzeć, pierwsze „sypały” podczas hipnozy, ponieważ czuły, że nie ponoszą odpowiedzialności za swoje czyny.

Chęć – lub wola – zrzeczenia się odpowiedzialności osobistej, wpajane nam od dzieciństwa przekonanie, że ktoś inny ma zawsze kontrolę, jest być może wzmacniane przez atrakcyjne złudzenie, że wolność oznacza nieodpowiedzialność.

Meerloo jest przekonany, że to strach przed życiem, z wszystkimi jego sprzecznościami, prowadzi ludzi do zrzeczenia się odpowiedzialności za własne życie. Wszystkie wyniki badań wskazują, że osoby najbardziej konformistyczne, lub przyłączające się do organizacji o ściśle określonych poglądach to ci, którym najtrudniej jest tolerować niepewność.

W książce *Mental Seduction and Menticide* Meerloo obrazowo opisuje ten dylemat:

Życie często wydaje się nam ponad nasze siły. Przejście od stonkowo bezpiecznej zależności dziecka do wolności i odpowiedzialności jest ryzykowne i niebezpieczne. Życie wymaga aktywności i spontaniczności; prób i błędów; spania i budzenia się; konkurencji i współpracy; przystosowania i reorientacji. Życie to wiele związków, z których każdy ma tysiąc implikacji i komplikacji. Życie odbiera nam marzenie o bezpieczeństwie i codziennie wymaga od nas okazywania słabości i siły wobec innych, zarówno wrogów, jak i przyjaciół. (...)

Życie wymaga zarówno dawania, jak i brania. Przede wszystkim, żyć znaczy kochać. Wielu ludzi obawia się wziąć odpowiedzialność za miłość, za okazanie uczucia drugiemu człowiekowi. Chcą jedynie, aby ich kochano i chroniono; boją się zranienia i odrzucenia.

Ważne jest, abyśmy zdawali sobie sprawę, że konformizm i strach przed spontanicznym życiem może mieć prawie tak samo groźne skutki, jak totalitarny, celowy atak na umysł. (...)

Wyszkolone w uległości dziecko może łatwo wyrosnąć na dorosłego, który z ulgą przyjmuje autorytarne żądania totalitarnego przywódcy. Dawny wzorzec jest chętnie powtarzany, ponieważ nie trzeba w niego inwestować nowej energii emocjonalnej.⁴⁷

Jak zauważył Milgram po przeprowadzeniu eksperymentów nad posłuszeństwem, większość z nas nie potrafi radzić sobie ani z całkowitą niezależnością, ani z całkowitą uległością. Wielu psychoanalityków zauważyło, że dla większości ludzi, zwłaszcza neurotyków, indywidualizm jest trudny, a „spowiedź” jest jakimś rozwiązaniem. Brown wyjaśnia:

Istnieje „strach przed wolnością”, przed samym sobą, który sprawia, że ludzie chcą ukryć się w tłumie. Spowiedź jest jednym ze sposobów na osiągnięcie tego, ponieważ w ten sposób tracą cechy dające im poczucie odrębności. Innym sposobem jest oczywiście utrata poczucia tożsamości poprzez ukrycie się w zbiorowym zachowaniu tłumu.⁴⁸

⁴⁵ Wyd. cyt.

⁴⁶ J.A.C. Brown, *Techniques of Persuasion*. Wyd. cyt.

Toch jest przekonany, że niemożność zaakceptowania niejasności w życiu jest czynnikiem przyspieszającym „nagłą konwersję”. Jednak takie konwersje tylko wydają się nagle. Procesy, które do nich doprowadziły, działały całe życie. Te procesy to zachodząca w dzieciństwie indoktrynacja i socjalizacja. Utrzymują one dziecko, a potem dorosłego, w takich granicach doświadczeń, gdzie pierwotnie wpojone idee są najmniej narażone na zakwestionowanie. Jednak w końcu człowiek może musieć przyznać, że istnieją odcienie szarości między czarnym i białym kolorem jego przekonań. Toch pisze:

Typowym produktem socjalizacji jest osoba niezdolna do spokojnej akceptacji niepewności i zawilości życia. Zamiast tego, w swoich potyczkach ze światem nauczyła się stosować przekonania swoich rodziców. Przekonania te często budują strukturę tam, gdzie jej nie ma; dają poczucie pewności tam, gdzie jest niejasność; umożliwiają odgadnięcie wypadków, które są niemożliwe do przewidzenia.

Jedną z konsekwencji nabytej potrzeby otrzymania ostatecznej odpowiedzi jest brak ciągłości w sposobie, w jaki zmieniają się nasze przekonania. Zmuszeni jesteśmy żyć z nierozpoznanymi wątpliwościami i ukrytymi niespójnościami. Walczymy o zachowanie stałości; utrzymujemy przekonania, w które nie wierzymy już bez zastrzeżeń. Wreszcie, kiedy nasze zastrzeżenia i ukryte przystosowania dochodzą do głosu, po prostu zastępujemy poprzedni zestaw absolutów nowym. Doświadczamy kulminacji zmian jako „zwrotu” i z dumą mówimy o nawróceniu.

(...) Człowiek musi czuć, że „tym razem odpowiedź na wszystkie problemy wszechświata jest na wyciągnięcie ręki.” Nie może zgodzić się na mniej, ponieważ jego wymagania zawsze obejmowały całkowitą pewność. ...⁴⁹

W książce *The True Believer* Eric Hoffer podziela te odczucia, widząc w żołnierzu, który właśnie opuścił armię,

⁴⁹ H. Toch, *The Social Psychology of Social Movements*. Wyd. cyt.

idealnego kandydata do nawrócenia się na jakąś ideologię. Pozbawiony bezpieczeństwa, jakie daje wojsko, wolności od ponoszenia odpowiedzialności, jasnego rozkładu zajęć, od którego nie toleruje się odstępstw, były żołnierz nie daje sobie rady z cywilnym życiem, w którym wszystkie chwytysą dozwolone. Chce, aby d a n o mu powód do robienia różnych rzeczy; aby mu mówiono, że to czy tamto ma być tak i nie może być inaczej.

Robert Assagioli, który studiował u Freuda, a później porzucił jego idee i założył własną szkołę myśli psychologicznej, zwaną psychosyntezą, uważał, że nerwica jest następstwem niemożności dokonywania wyborów. Uważał, że Freud swoją teorią nieświadomych motywacji zniszczył ideę woli człowieka; ideę, że osoba uznająca, że ma wolną wolę, jest w stanie być panem swojego losu. Utrzymywał on, że jeśli w jakiejś sprawie mamy ambiwalentne odczucia, to nie dlatego, że nasza wola jest rozszczępiona, ale dlatego, że istnieje konflikt między wolą a dezorientującymi popędami i pragnieniami. Taki konflikt jest nieunikniony. Życie ludzkie wiąże się z wyborami, a nerwica jest skutkiem prób łączenia rzeczy, których nie da się pogodzić, zamiast dokonania wyboru. Być może totalitaryzm działa w ten sposób, że zaprzecza istnieniu wyborów, których należy dokonać.

Wielu autorów stwierdziło, że każdy ruch masowy można zastąpić innym. Osoba, która może zostać faszystą, może równie łatwo zostać komunistą, ponieważ obie organizacje są równie autorytarne. Eksperyment przeprowadzony przez kanadyjską psycholog, Thelmę Coulter, wykazał, że faszyci i komuniści mieli wspólną skłonność – nie potrafili znosić niepewności. Uczestnicząc w spotkaniach z jednymi i drugimi, Coulter odkryła, że nie tolerują wątpliwości czy niepewności; chcą, aby natychmiast podejmowano decyzje lub akcje, a dyskusję interpretują jako krytykę.

Amerykański psycholog Crutchfield przeprowadził doświadczenie mające zbadać osobowość ludzi uznanych za bardzo konformistycznych. Odkrył, że mają tendencję do większej lęklności, konwencjonalności przekonań

(a także zachowań i ubioru), większego autorytaryzmu, mniejszej tolerancji niepewności i niejasności niż osoby niekonformistyczne. Stwierdził również, że mają niższe poczucie własnej wartości i mniejszy wgląd we własne motywacje. Często opisywały siebie jako „uczynne, optymistyczne, sprawne, zdeterminowane, cierpliwe i zycżliwe.”

Badacze cech charakteru młodych ludzi, którzy przystąpili do sekt (np. Dohrman) zauważyli, że są to zazwyczaj osoby, których dzieciństwo upłynęło w autorytarnym domu, w przytłaczającej atmosferze religijnej. Taka osoba odrzuca zatem jedną ideologię na rzecz innej – w taki sposób, jak to opisał Toch. Jednak człowiek, który odnalazł nowy zestaw absolutów, musi włożyć wiele wysiłku w jego dalsze sprawne funkcjonowanie. Rezultat, jak opisuje Toch, można zastosować do każdego wyznawcy i każdej sprawy:

Kiedy raz przyjmujemy jakieś przekonania, stają się one naszym żywotnym interesem, którego aktywnie bronimy. Różne mechanizmy percepcyjne i kognitywne „odrzucają” fakty i logikę. Ma to sprawić, że świat, z którym mamy do czynienia, będzie taki sam, jak nasze pojęcie o nim, a nie na odwrót. (...)

W którymś momencie tego procesu wyznawca otacza się murem. Każde napotkane zdarzenie musi zostać przefiltrowane przez jego przekonania. Każda okazja musi być wykorzystana do umocnienia jego systemu przekonań. Na tym etapie tylko osoba z autorytetem może wprowadzać innowacje. Nic nie pozostaje z jego autonomii – poza pomysłowością. Manifestuje się ona w absorbującym wszystkie siły działaniu, gwarantującym niedopuszczenie do odzyskania prawdziwej autonomii.⁵⁰

Argument przeciwko istnieniu prania mózgu jest taki, że ludzi nie można nawrócić na wiarę w coś, co jest im całkowicie obce. Z pewnością taka wiara nie utrzyma się,

⁵⁰ H. Toch, *The Social Psychology of Social Movements*. Wyd. cyt.

kiedy człowiek wróci do środowiska, w którym nie jest ona powszechnie wyznawana. Jednak większość przypadków konwersji jest w pewnym stopniu dobrowolna, tzn. człowiek szuka czegoś, w co mógłby uwierzyć. Jak pokazano, nowe przekonania wcale nie są obce; wzmacniają wcześniejsze przekonania takiego człowieka i zaspokajają jego potrzeby. Można „ocalić” młodego człowieka z sekty Moona; on sam może zacząć pogardzać jej nauką. Odrzuca w ten sposób zewnętrzne oznaki, ale jeśli nie zada pytania dla czego uwierzył zamiast w co uwierzył, jest prawdopodobne, że nadal będzie szukał ostatecznej odpowiedzi i zaakceptuje ją w „innym przebraniu”.

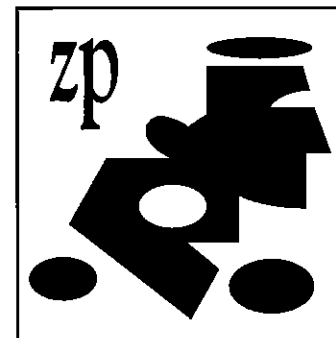
Istnieje skłonność do chwaleń „reakcji instynktownej” lub nadawania wydarzeniom znaczenia, jeśli wzbudzają emocje: „Jak tylko go zobaczyłem, odczułem spokój” albo „Kiedy usłyszałem jego słowa, byłem poruszony.” Doświadczenie emocji uzasadnia wówczas wiarę w to, co wywołało tę emocję. Jak udowodniliśmy, emocje można wzbudzić na różne sposoby; z wielu powodów odmiennych niż te, które dostrzegamy na pierwszy rzut oka.

Psychoterapeuci dobrze wiedzą, że wiele emocji, jakie pacjenci odczuwają w stosunku do nich, to w rzeczywistości emocje odczuwane wobec rodziców/małżonków itp., które nigdy nie zostały wyrażone. Podobnie, gdy mężczyzna mówi do spotkanej kobiety „Przypomina mi pani ...”; często odnosi się do niej tak, jak gdyby była kobietą, którą mu przypomina.

Emocje mogą być niezbyt godnymi zaufania barometrami zachowania, jeśli związane są z wydarzeniami przeszłymi, a nie teraźniejszymi. I tak niegdyś doświadczony strach przed odrzuceniem może wpłynąć na wszystkie nasze przyszłe znajomości. Również bezwarunkowa akceptacja może mieć wpływ na nasze osądy.

Nasza potrzeba szukania przyjemności i unikania bólu sprawia, że jesteśmy podatni zarówno na pozytywne, jak i negatywne emocje. To, co brzmi prosto i oczywiście, jest w rzeczywistości skomplikowane i niejasne, kiedy nasze motywacje są przed nami skutecznie ukryte.

ROZDZIAŁ V



ZMIANA POSTAW

Oddzielenie przywódców pozostawiło ich bez jasno określonej struktury władzy i osłabiło jedność grupy.

Poprzez dozowanie wymagań i przedstawianie poważniejszych żądań dopiero po wyegzekwowaniu błahych, Chińczycy niepostrzeżenie zjednywali sobie więźniów.

Zmuszano ich do uczestniczenia w procesie własnej indoktrynacji – pisania oświadczeń lub organizowania zajęć obozowych.

Potrzeba przyjaźni i akceptacji doprowadziła ich do uległości wobec strażników.

Gdyby normalny ludzki mózg nie posiadał specjalnej zdolności adaptacji do nieustannie zmieniającego się otoczenia – budowania wciąż zmieniających się odruchów warunkowych i wzorców reakcji, ulegania, kiedy dalszy opór wydaje się bezużyteczny – człowiek nigdy nie przetrwałby i nie stałby się zwierzęciem dominującym. Osoba charakteryzująca się niewystarczającymi zdolnościami adaptacji i nadmierną sztywnością zachowania lub myśli, zawsze jest w niebezpieczeństwie załamania nerwowego, znalezienia się w szpitalu psychiatrycznym lub chronicznej nerwicy.

Tak napisał William Sargant w książce *Battle for the Mind*.⁵¹ Chociaż wielu ludzi nie zgodziłoby się z jego poglądami na temat przyczyn chorób umysłowych (zwłaszcza tacy psychiatrzy, jak Thomas Szasz i Ronald Laing oraz ich zwolennicy, którzy utrzymują, że choroba istnieje w społeczeństwie, a jednostka „chora umysłowo” jest w rzeczywi-

⁵¹ Wyd. cyt.

stości jedyną zdrową, która nie chce się przystosować do tej choroby), to jednak prawdą jest, że zdolność adaptacji do zmieniającego się otoczenia stanowi tajemnicę przetrwania. Dlatego, zdaniem Browna (autora *Techniques of Persuasion*), nie jest zaskakujące, że osoby określane jako statystycznie „normalne” najczęściej przyjmują postawy powszechne w ich środowisku społecznym, a kiedy otoczenie zmienia się, odrzucają je na rzecz innych.

Brown jest przekonany (co opisano w Rozdziale 1), że wszyscy ludzie posiadają głęboko zakorzenione postawy, wywodzące się z cech osobowościowych, oraz bardziej powierzchowne postawy, zmieniające się w zależności od aktualnie panującej opinii. W zgodzie z tym przekonaniem dochodzi on do wniosku, że:

jesteśmy jednocześnie bardziej sztywni i bardziej plastyczni, niż do tej pory sądzono; sztywni w obrębie naszych podstawowych wzorców osobowościowych, a plastyczni (w pewnych granicach, wyznaczonych przez ten podstawowy wzorec) w obrębie drugoplanowych, gdzie role zmieniają się, kiedy przechodzimy z jednej grupy do drugiej.⁵²

Brown oceniał, że taka „normalna” adaptacja do norm grupowych była błogosławieństwem dla niektórych żołnierzy w Korei. Tak długo, jak morale grupy jeńców pozostawało nienaruszone, Chińczycy praktycznie nie mieli na nią żadnego wpływu. Musieli koncentrować swoje wysiłki na złamaniu grupy.

Podczas gdy pewne zmiany postaw mogą być ważne dla przetrwania (człowiek uważający, że jego otoczenie zostało zmienione na niekorzyść przez wynalezienie samochodu, nie przetrwałby długo, gdyby próbował ignorować jego istnienie, zwłaszcza przy przechodzeniu przez ulicę), inne mogą cechować się niemożliwością przystosowania. Choć „normalne” jest zmienianie postaw, w pewnych okolicznościach jest to dużo mniej korzystne niż w innych.

⁵² J. A. C. Brown, *Techniques of Persuasion*. Wyd. cyt.

Ponieważ skłonni jesteśmy wierzyć w ideę autonomii, możemy nie zdawać sobie dokładnie sprawy, że nasze postawy zmieniają się w dużym stopniu, a nasze zachowanie nie jest rezultatem naszych własnych decyzji. Badania psychologiczne wykazały wpływ sił daleko wykraczających poza normalną, świadomą kontrolę, które jednak w pewnych przypadkach mogą mieć dalekosiężne, niszczytelne skutki.

„Postawę” zdefiniowano jako sumę trzech komponentów: uczucia, poznania i zachowania. Komponent afektywny odnosi się do oceny, sympatii lub emocjonalnej reakcji na człowieka, rzecz lub pojęcie. Komponent poznawczy składa się z przekonań lub wiedzy na temat tej osoby, rzeczy lub pojęcia. Komponent behawioralny obejmuje sposób, w jaki człowiek postępuje wobec tej osoby, rzeczy lub w wyniku wyznawanego przekonania. Jak wskazuje Zimbardo w książce *Influencing Attitudes and Changing Behaviour*, jakiegokolwiek celowe próby zmieniania ludzkich postaw muszą oddziaływać na wszystkie trzy komponenty. Technika, która wpływa tylko na emocje, ale nie na postępowanie, nie jest do końca skuteczna.

W niniejszym rozdziale przyjrzymy się szczegółowo pewnym odkryciom, jakich dokonano na temat zmieniania postaw i metod wpływania na zachowanie. Skoncentrujemy się na tych sferach, gdzie wpływ jest subtelny i człowiek nie uświadamia sobie jego skutków. Przyznając, że telewizja czy bezpośrednie apele polityczne mają siłę wpływania na ludzi, nie będziemy się tu jednak zajmować tymi bardziej jawnymi formami perswazji.

Posłuszeństwo wobec autorytetów

Człowiek, który zgodnie z wewnętrznym przekonaniem nie nawidzi kradzieży, zabijania i przemocy może stosunkowo łatwo dokonać takich czynów, kiedy otrzyma polecenie od osoby z autorytetem. Zachowanie nie do pomyślenia u człowieka działającego niezależnie może zostać wykonane bez wahania, kiedy padnie rozkaz. ...

Fakty z niedawnej historii i obserwacja codziennego życia wskazują, że dla wielu osób posłuszeństwo może być głęboko zakorzenioną tendencją zachowania, najsilniejszym impulsem nadrzędnym wobec wychowania i etyki, współczucia i moralnego postępowania.

Profesor Stanley Milgram napisał te słowa we wstępie do *Obedience to Authority*⁵³, opublikowanej relacji z eksperymentu, który wywołał poruszenie na całym świecie. Stwierdził w nim, że człowiek myślący nie zawsze podejmuje decyzje w sposób racjonalny. W rzeczywistości czasem jest do tego zupełnie niezdolny. Okoliczności i głęboko zakorzenione cechy zachowania mogą radykalnie wpłynąć na prawidłowość osądu.

Milgram objął swoim doświadczeniem ok. 1000 osób, chcąc zbadać, czy kara ma pozytywne skutki dla uczenia. Przynajmniej tak powiedziano uczestnikom eksperymentu. W rzeczywistości prawdziwym celem doświadczenia było zbadanie zachowania badanych w wyjątkowo stresującej sytuacji.

W każdym eksperymencie brało udział 40 osób. Za każdym razem ochotników dzielono tak, aby w każdej grupie było 40% badanych z klasy robotniczej, 40% z klasy urzędniczej, a 20% wyspecjalizowanych profesjonalistów. Wiek badanych wahał się od dwudziestu kilku do czterdziestu kilku lat. Pierwszą serię eksperymentów przeprowadzono na Uniwersytecie Yale, gdzie Milgram pracował. Ochotników zwerbowało ogłoszenia w lokalnej prasie w stanie New Haven; za udział oferowano wynagrodzenie.

Każdego ochotnika połączono w parę z inną osobą – pozornie innym ochotnikiem, a w rzeczywistości współnikiem eksperymentatora. Prawdziwy ochotnik miał być „nauczycielem”, a współnik „uczniem”. Nauczyciel miał pomagać uczniowi nauczyć się długiej listy par słów, a następnie sprawdzić jego pamięć. Jeśli uczeń popełnił błąd, miał otrzymać wstrząs elektryczny, który nauczyciel apliko-

⁵³ Harper & Row, New York 1974.

wał za pomocą wciśnięcia przycisku generatora wstrząsów umieszczonego przed nim (do którego uczeń był podłączony w drugim pokoju). Natężenie wstrząsów wahało się od 15 do 450 woltów; w sumie było 30 przycisków. Za każdym następnym razem natężenie wstrząsów miało się zwiększać. (Przed rozpoczęciem eksperymentu nauczycielom zaaplikowano próbny wstrząs o sile 45 woltów, aby wzmocnić ich przekonanie, że generator naprawdę jest włączony). Oczywiście, w rzeczywistości uczeń nie dostawał wstrząsów, ale za każdym razem reagował w następujący sposób: przy 75 woltach chrząkał z niezadowoleniem; przy 120 woltach skarżył się; przy 150 woltach, jeśli ktoś doszedł tak daleko, żądał, aby go zwolnić z eksperymentu. Przy 285 woltach wydawał bolesny okrzyk, po czym milkł na dobre.⁵⁴

Eksperymentatorzy uzgodnili między sobą, że jeśli „nauczyciel” zwróci się do eksperymentatora po radę, czy dalsze aplikowanie wstrząsów jest właściwe czy nie, eksperymentator może go czterokrotnie zachęcać, przechodząc do kolejnych zachęt tylko wtedy, gdy poprzednia była nieskuteczna. Stosowane zachęty to:

1. „Proszę kontynuować.”
2. „Eksperyment wymaga, aby Pan/Pani kontynuował/a.”
3. „Jest absolutnie konieczne, żeby Pan/Pani kontynuował/a.”
4. „Nie ma Pan/Pani innego wyboru. Musi Pan/Pani kontynuować.”

Gdyby badany nadal stawiał opór i wyrażał sprzeciw po czwartej zachęcie, eksperyment miał być przerwany.

Jeśli nauczyciel nadal kontynuował eksperyment po tym, jak w pokoju ucznia zapadało złowróżbne milczenie, miano go poinstruować (gdyby szukał rady), że powinien poczekać pięć sekund na odpowiedź ze strony ucznia i, jeśli takiej nie było, kontynuować aplikowanie wstrząsów w taki sam sposób, jakby uczeń błędnie odpowiedział. Wszystkim

⁵⁴ Analizując ten eksperyment należy uwzględnić dość istotny fakt – standardowe napięcie sieci elektrycznej w Stanach Zjednoczonych wynosi 110 wolt. Przeciętny badany korzystając ze skali napięć musiał być tego świadomy (*przyp. red.*).

nauczycielom powiedziano, że wstrząsy będą dla uczniów bolesne, ale nie mogą wyrządzić trwałej szkody.

Przed rozpoczęciem doświadczeń poproszono psychiatrów o przewidzenie, jak nauczyciele zareagują na aplikowanie bolesnych wstrząsów elektrycznych osobie, której nie mogli przecież życzyć nic złego, chociaż robiliby to w „interesie” nauki. Psychiatrzy z wielką pewnością siebie przewidywali, że nikt oprócz skrajnych przypadków nie przekroczy granicy 150 woltów. Zakładali bowiem, że większość ludzi jest przyzwolta i niechętnie wyrządza ewidentnie niezasłużoną krzywdę, oraz że człowiek podejmuje niezależne decyzje o tym, co uważa za dobre i złe i zgodnie z tym postępuje, nie oglądając się na to, co mu się każe zrobić.

Przewidywania te okazały się katastrofalnie nietrafne. Psychiatrzy koncentrowali się na osobie jako autonomicznej jednostce, a nie jako człowieku pozostającym pod wpływem sytuacji, w której się znajduje. We wszystkich eksperymentach średnio 25 na 40 osób kontynuowało eksperyment aż do końca, aplikując 450-woltowe wstrząsy swoim niewinnym partnerom.

Według Milgrama, podczas trwania eksperymentów nauczyciele, którzy byli posłuszni instrukcjom, ewidentnie cierpieli. Wymieniano takie objawy, jak napięcie, pocenie się, drżenie. Było oczywiste, że przeżywają konflikt wewnętrzny, a jednak nic nie zrobili, aby zapewnić sobie ulgę i skończyć napięcie (tj. przerwać eksperyment). Milgram tak to skomentował:

Musi istnieć konkurencyjny popęd, tendencja lub zahamowanie, które uniemożliwia wystąpienie reakcji nieposłuszeństwa.⁵⁵

Podczas wywiadów przeprowadzonych po eksperymencie z wyczerpanymi nerwowo nauczycielami, Milgram zaczął pojmować, dlaczego postąpili tak, jak postąpili i jak próbowali sami sobie radzić z tym, co zrobili. (Większość badanych nie mogła uwierzyć, że byli zdolni tak postąpić.)

⁵⁵ Tamże.

Milgram stwierdził, że uprzejmość, chęć dotrzymania obietnicy pomocy w eksperymencie i wstyd, jaki spowodowałyby wycofanie się, sprawiły, że posłuszni badani nie podejmowali żadnych działań, aby przerwać doświadczenie. Profesor zwrócił także uwagę na inne kwestie, szerzej wyjaśniające zachowanie badanych:

1. W myśleniu badanego zaczęły się pojawiać przystosowania, służące osłabieniu jego zamiaru nieposłuszeństwa wobec autorytetu, zmniejszeniu presji, pod jaką się znajdował i utrzymaniu relacji z eksperymentatorem. Np. zagłębiał się w procedurach eksperymentu, aby stracić z oczu kwestie etyczne. Usprawiedliwiał się, że nie jest odpowiedzialny za to, co się dzieje; ostatecznie był przecież tylko narzędziem zewnętrznego autorytetu.
2. Badany nie tracił poczucia moralności. Chodziło o to, że nadrzędną normą moralną stawała się potrzeba spełnienia oczekiwań autorytetu, wykonanie zadania, którego dobrowolnie się podjął, krótko mówiąc, dotrzymanie słowa.
3. Badany mógł zacząć przypisywać zachodzącym wydarzeniom cechę konieczności. Sam „eksperyment” stawał się odrębnym, bezosobowym bytem z własnym rytmem. Eksperyment musiał być kontynuowany. W tym miejscu badany zapominał o fakcie, że eksperyment jest dziełem człowieka.
4. Badany postrzegał swoje zachowanie jako zaszczytny udział w poszukiwaniu prawdy naukowej. To pomagało je usprawiedliwić.
5. Badani powszechnie zmieniali swoje postrzeganie ucznia, co miało usprawiedliwić zadawany mu ból. Uczeń stawał się osobą nic nie wartą, tak głupią, że „zasługiwała” na wstrząsy.
6. Niektórzy badani mówili, że cały czas mieli przekonanie, że eksperyment jest zły. To przekonanie w jakiś sposób dawało im satysfakcję, że ostatecznie mieli słuszność w całej sprawie. Nie dostrzegali, że myśl nie przekładająca się na działanie nie jest moralnym zabezpieczeniem.

Bardzo niewielu badanych pozostało nieczułych na to, czego od nich zażądano podczas doświadczenia. Większość z nich podczas jego trwania zgłaszała jakieś protesty lub prośby („Może ten człowiek jest chory, czy to na pewno jest w porządku?”) – a jednak kontynuowała.

Inne doświadczenia tego rodzaju, z niewielkimi zmianami procedury, poszerzyły wiedzę Milgrama na temat okoliczności prowadzących do uległości.

Szczególnie niepokojący był na przykład rezultat pewnego eksperymentu, w czasie którego „nauczyciele” mieli jedynie odczytywać pary słów z listy, a ktoś inny (wspólnik eksperymentatora) aplikował wstrząsy. Tutaj aż 37 z 40 nauczycieli doszło do samego końca doświadczenia, ponieważ nie aplikowali wstrząsów osobiście i dlatego mogli czuć się zwolnieni z odpowiedzialności. Milgram wskazał na przerażające implikacje tego faktu w społeczeństwie, w którym nowoczesne organizacje rzadko kiedy powierzają jednej osobie wykonywanie wszystkich funkcji. Jedną osobą przerzuca papiery, a inna pociąga za spust. Podział pracy na niewielkie, wyspecjalizowane zadania sprawia, że pracownicy nie widzą całokształtu sytuacji z perspektywy; zatem każdy w praktyce „ulega” autorytetowi, wykonując swoją część zadania.

Milgram odkrył również, że posłuszeństwo rozkazom „autorytetu” (eksperymentatora) zmniejszało się, jeśli uczeń-ofiara był w tym samym pomieszczeniu, co nauczyciel. Najmniejsze zaś było, kiedy nauczyciel musiał umieścić dłoń ucznia na płycie generatora, aby móc ukarać go za popełniony błąd. Posłuszeństwo było największe, jeśli uczeń był całkowicie poza zasięgiem wzroku, ale było wciąż wysokie, jeśli był widziany przez szybę. (Jednak większość nauczycieli patrzyła w inną stronę, kiedy włączała przyrządek!) Jeśli uczeń był w innym pomieszczeniu, wzmacniało to także relację między eksperymentatorem a nauczycielem, którą ten ostatni niechętnie zrywał.

Osobowość eksperymentatora nie miała wpływu na postępowanie nauczycieli. Mógł być agresywny lub nie, a rezultaty były takie same. Jednak różnicę sprawiała nie-

obecność eksperymentatora w pomieszczeniu, jego pozorna niewiedza o tym, co się dzieje w środku. W takich okolicznościach było prawdopodobne, że nauczyciele będą oszukiwać i konsekwentnie podawać wstrząsy o niższym napięciu niż powinni. W eksperymentach, w których nauczyciele sami mogli wybrać napięcie, większość opowiadała się za najniższym. Z tych cech zachowania Milgram wywnioskował, że aplikowanie bardzo silnych wstrząsów w głównym eksperymencie nie zachodziło dlatego, że było to otoczenie, w którym mogły wyjść na jaw sadystyczne skłonności.

Oto inne odkrycia dokonane w tym eksperymencie:

Kobiety są zazwyczaj postrzegane jako bardziej uległe wobec autorytetów niż mężczyźni, ale także bardziej przeciwne agresji. Jednak w doświadczeniach, w których kobiety odgrywały rolę nauczyciela, one także kontynuowały aplikowanie wstrząsów, tak samo jak mężczyźni. Jedyna różnica polegała na tym, że wydawały się przeżywać silniejszy konflikt.

W niektórych eksperymentach nauczyciel słyszał, jak uczeń zawiera umowę z eksperymentatorem: „Przestanie pan, jeśli pana poproszę, prawda?” Eksperymentator wydawał coś w rodzaju potakującego mruknięcia. Jednak, kiedy uczeń błagał później, aby go puszczono, niewielu badanych podało „umowę” jako powód przerwania eksperymentu.

Zanim czynnik posłuszeństwa zacznie odgrywać rolę, autorytet jednostki musi być jasno dostrzeżony. W eksperymentach, w których uczeń nalegał, żeby eksperymentator najpierw wziął udział w próbie w roli ucznia, a następnie to eksperymentator odgrywał zwykle „przedstawienie”, błagając, by go uwolniono, nauczyciel przerywał doświadczenie, mimo nalegań badanego-ucznia, żeby kontynuował. Badany-uczeń nie miał autorytetu eksperymentatora, dlatego jego polecenia nie liczyły się.

W niektórych badaniach Milgram wykorzystywał dwóch eksperymentatorów o równym statusie, z których jeden chciał przerwać doświadczenie w połowie, a drugi udawał, że chce kontynuować. W takich przypad-

kach nauczyciel zwykle przerywał, ponieważ nie istniał dla niego jasny układ autorytetów, wobec którego byłby uległy. (Niektórzy nauczyciele próbowali ustalić, który z dwóch eksperymentatorów ma większą władzę. Kiedy im się to nie udawało, przestawali podawać wstrząsy.) Jeśli jednak jeden z dwóch eksperymentatorów o takim samym statusie zaofiarował się, że będzie uczniem, jego prośby o uwolnienie były ignorowane. W oczach nauczycieli skutecznie zrzekł się swego autorytetu. Drugi eksperymentator był wówczas jasno postrzegany jako kierujący i jeśli kazał kontynuować, nauczyciel był posłuszny.

Warto wspomnieć o jeszcze jednej wersji doświadczenia. W niektórych przypadkach Milgram w taki sposób aranżował eksperyment, że sprawdzanie par słów przeprowadzało jednocześnie trzech nauczycieli, z których dwóch było jego współnikami. Najpierw jeden współnik protestował i wycofywał się z eksperymentu, potem drugi. Prawdziwy badany otrzymywał nakaz kontynuowania swojego i ich zadania. W 36 przypadkach na 40 odmawiał posłuszeństwa. W tej sytuacji dostosowywał się, a nie podporządkowywał. Wykazywał potrzebę działania w zgodzie ze swoimi kolegami.

Milgram jest przekonany, że zdolność normalnej, pokojowo nastawionej, przeciętnie życzliwej osoby do posłuszeństwa rozkazowi okrutnego postępowania jest w dużej mierze spowodowana faktem, że potrzeba posłuszeństwa jest ludziom wpajana całe życie. Ponieważ kontrola rodzicielska jest nieodłączną częścią młodości, od bardzo młodego wieku źródło naszych ideałów moralnych jest nieodłącznie związane z wpajaniem postawy posłuszeństwa. Jest ona niezbędna, aby dać sobie radę w szkole, a później dopasować się do instytucji. Posłuszeństwo przynosi nagrody, takie jak dobre stopnie, przywileje, awans. Ludzie tak bardzo oczekują, że zawsze będzie ktoś „odpowiedzialny”, iż osoba z autorytetem, kimkolwiek by była, nie musi nawet egzekwować autorytetu, a jedynie go zademonstrować.

Według Milgrama, lojalność, obowiązek i dyscyplina to pojęcia przesiąknięte znaczeniem moralnym. Posiada-

nie takich cech nie mówi nic o wrodzonej dobroci osoby, ale o „adekwatności”, z jaką podporządkowany wypełnia swoją rolę społeczną. Konieczność zwrócenia się przeciwko autorytetowi oznacza naruszenie ustalonej struktury społecznej i w konsekwencji powoduje zawstydzenie, z którym niewiele osób potrafi sobie poradzić. Wielu ludzi uważa posłuszeństwo za mniej bolesną alternatywę.

Milgram napisał:

Chociaż skłonność do agresji jest nieodłączną częścią ludzkiej natury, nie ma ona właściwie niczego wspólnego z zachowaniem zaobserwowanym podczas doświadczenia. Nie ma też wiele wspólnego z destruktywnym posłuszeństwem żołnierzy w czasie wojny (...) ani ze zrzucaniem napalmu na wietnamskie wioski. Przeciętny żołnierz zabija, ponieważ dostaje rozkaz zabicia; uważa za swój obowiązek wypełnianie rozkazów. Aplikowanie wstrząsów ofierze nie ma źródła w destruktywnych pragnieniach, ale w fakcie, że badani stają się integralną częścią struktury społecznej i nie są w stanie się z niej uwolnić.⁵⁶

Milgram uważa to za jeszcze bardziej przerażające. Agresję łatwiej jest wyjaśnić, łatwiej podjąć działania kontrolujące. Ale wpływ struktury społecznej na osłabianie cenionych kodeksów moralnych sam ma działanie kontrolujące. W rezultacie, jak u badanych Milgrama, którzy drżeli i pocili się, występuje konflikt, ale potrzeba posłuszeństwa wydaje się wygrywać. Milgram komentuje:

Nie jesteśmy doskonale przystosowani ani do całkowitej autonomii, ani do zupełnego posłuszeństwa.⁵⁷

Eksperymentu Milgrama nie można odrzucić, mówiąc, że w końcu był to tylko jeden zestaw doświadczeń. Kiedy powtórzono go w innych krajach, np. RPA, Australii i Niemczech, czynnik posłuszeństwa okazał się jeszcze wyższy. Aż 85% badanych było posłusznych ekspery-

⁵⁶ Tamże.

⁵⁷ Tamże.

mentatorom. Psycholog Philip Zimbardo jest przekonany, że czynnik posłuszeństwa w eksperymencie Milgrama był jeszcze wyższy niż wskazywano. W liście do *American Psychologist* napisał:

Pytanie, jakie należałoby zadać na temat badań Milgrama, nie dotyczy (tylko) tego, dlaczego większość normalnych, przeciętnych badanych zachowywała się w sposób zbrodniczy, ale także tego, co zrobiła nieposłuszna mniejszość po odmówieniu dalszego aplikowania wstrząsów niewątpliwie cierpiącemu biedakowi? Czy interweniowali, szli mu z pomocą, potępiali badacza, zgłaszali protest jego przełożonym itp.? Nie, nawet ich nieposłuszeństwo nie wykraczało poza ramy „dopuszczalności”; grzecznie pozostali na swoich krzesłach, „w przypisanym sobie miejscu”, sprzeciwiając się wewnętrznie, czekając, aż zostaną zwolnieni przez osobę z autorytetem. Gdyby skorzystał z innych mierników posłuszeństwa niż tylko „pójście na całość” przy użyciu generatora, posłuszeństwo wobec autorytetu w badaniu Milgrama byłoby całkowite.

Niektórzy komentatorzy sprzeciwili się generalizowaniu przez Milgrama wyników badań i wiązaniu ich z okrucieństwem wojny, mówiąc, że wyciąga zbyt daleko idące wnioski. Czy jednak rzeczywiście tak jest? Socjolog Hannah Arendt, zajmująca się procesem Adolfa Eichmanna, napisała znaczące słowa:

Smutną i bardzo niewygodną prawdą jest to, że to nie jego fanatyzm, ale sumienie popchnęło go do przyjęcia bezkompromisowej postawy.⁵⁸

Eichmann sam stwierdził, że posłałby do gazu własnego ojca, gdyby mu rozkazano.

Eksperyment Milgrama wywołał burzę, także dlatego, iż był mocno krytykowany za narażenie nieszczęśliwych badanych na taki stres i cierpienie. Jednak nie zaj-

⁵⁸ H. Askenasy, *Are we all Nazis?* Lyle Stuart, New Jersey 1978.

mujemy się tutaj etyką eksperymentatorów. Inne, mniej głośne doświadczenie przeprowadzone przez amerykańskich socjologów, Sorokina i Boldyreffa, pokazuje, jaki nieświadomiony wpływ może mieć autorytet na kształtowanie opinii innych.

Grupie ponad tysiąca słuchaczy ze szkół i uniwersytetów dwukrotnie zagrano fragment muzyki (Pierwszą Symfonię Brahmsa), nie mówiąc, kto ją wykonuje. Choć użyto dwukrotnie tej samej płyty gramofonowej, na wstępie ekspert poinformował słuchaczy, że pierwsze wykonanie znacznie przewyższa drugie pod względem piękna, uczucia i doskonałości technicznej. Drugie wykonanie określono jako „przesadzoną imitację doskonałego znanego arcydzieła”. Zaledwie 4% słuchaczy nie zgodziło się, że usłyszeli dwa różne wykonania. Z 96%, które się zgodziło, prawie 60% uznało pierwsze wykonanie za lepsze od drugiego, 21% nie miało zdania, a 16% miało odmienne zdanie. Zatem bardzo niewielki procent badanych odważył się zakwestionować autorytet eksperta lub nie zgodzić się z jego uczoną opinią.

Kolejny eksperyment Milgrama ilustruje, że posłuszeństwo jest bardzo głęboko zakorzenione. Tym razem pokazuje on, jak trudno jest przekroczyć normy społeczne, niezależnie od tego, czy wzmacniają je osoby z autorytetem. Milgram poprosił jednego ze swoich studentów, żeby podszedł do pasażera siedzącego w metrze i poprosił go o ustąpienie mu miejsca bez podania powodu. Student miał powtórzyć to zachowanie dwadzieścia razy i zmierzyć reakcje proszonych pasażerów. Jednak przed ukończeniem doświadczenia student wycofał się, mówiąc, że jest to jedna z najtrudniejszych rzeczy, jakie kiedykolwiek w życiu musiał zrobić. W związku z tym Milgram zdecydował się sam dokończyć eksperyment i wkrótce zrozumiał nieoczekiwaną reakcję ucznia. Podszedł do pasażera w metrze i zaczął się pocić, zanim jeszcze przemówił. Kiedy wreszcie wydusił swoją prośbę, doświadczył ogromnej paniki. Jednak poproszony człowiek ustąpił miejsca. Milgram tak to opisał:

Zajmując miejsce tego człowieka, poczułem przemożną potrzebę zachowania się w sposób, który usprawiedliwiłby moją prośbę. Opuściłem głowę na kolana i czułem, jak blednie mi twarz. Nie odgrywałem tego. Naprawdę czułem się tak, jakbym miał umrzeć. Kiedy tylko wysiadłem z pociągu, całe napięcie znikło.⁵⁹

Kiedy zostały ustalone reguły, trudno jest ich nie przestrzegać, chyba że mamy silne poparcie grupy. To prowadzi nas do zagadnienia dotyczącego również silnego wpływu konformizmu.

Konformizm

Nie można oczekiwać, że ludzie będą mówić i postępować zgodnie z tym, co uważają za słuszne, jeśli inni wokół nich wyrażają przeciwną opinię. Pociąg do społecznego konformizmu jest o wiele za silny. Taki był wynik słynnych badań psychologa Solomona Ascha. Pokazywał on badanym kartę z narysowanym dwudziestocentymetrowym odcinkiem i prosił ich, aby powiedzieli, który z odcinków na drugiej karcie jest takiej samej długości, jak pierwszy. Na drugiej karcie znajdował się jeden odcinek ewidentnie dłuższy, jeden krótszy i jeden identyczny jak pierwszy. Jednak bardzo niewielu badanych studentów wskazało identyczny odcinek! Asch zaaranżował doświadczenie w taki sposób, żeby jednocześnie brało w nim udział kilku „badanych”. Tymczasem tak naprawdę badany był tylko jeden człowiek; inni byli współpracownikami eksperymentatora, poinstruowanymi, że mają podawać te same błędne odpowiedzi. Asch stwierdził, że badany, mając do wyboru obstawanie przy własnej ocenie i wyróżnianie się lub zmianę poglądu i zgodzenie się z ewidentnie błędnymi odpowiedziami innych badanych, wybierał tę drugą możliwość i ulegał. Prawie trzy czwarte badanych wykazało jakąś skłonność do ulegania poglądowi wyrażonemu przez innych. W późniejszych wywiadach badani jasno

⁵⁹ *Psychology Today*, czerwiec 1975.

dali do zrozumienia, że nie wierzyli, iż wybrany odcinek był takiej samej długości jak pierwszy.

W eksperymencie Ascha nie wymierzano kar za błędną odpowiedź, nawet tak łagodnych jak skrzywienie twarzy. Można zatem wywnioskować, że w sytuacji, gdyby osobie myślącej inaczej okazywano dezaprobatę, konformizm byłby jeszcze częstszy.

Zaobserwowano występowanie konformizmu tylko wtedy, gdy przynajmniej jeden współpracownik podawał błędne odpowiedzi. Kiedy współpracowników było kilku i jeden z nich dawał prawidłową odpowiedź, nie zgadzając się z kolegami, badany powracał do własnej oceny i także podawał właściwą odpowiedź. Wsparcie jednej osoby wystarczyło, aby wyeliminować silną skłonność do konformizmu.

W książce *Influencing Attitudes and Changing Behaviour* Zimbardo wskazuje, że:

presja na jednolitość może oddziaływać bezpośrednio na opinie lub pośrednio wpływając na odmienny sposób postrzegania świata.⁶⁰

Jako przykład podaje eksperyment Sherifa, oparty na fakcie, że nieruchome światło w ciemności wydaje się poruszać, jeśli nie ma punktu odniesienia. Sherif pytał studentów o kierunek i odległość, jakie nieruchome światło według nich przemierzało. Odpowiedzi poszczególnych osób różniły się; niektórzy widzieli niewielkie, ograniczone ruchy, inni długie i skomplikowane. Jednak po zgromadzeniu w jednym pomieszczeniu wszystkich studentów po to, aby obserwowali światło i jeden po drugim opisali, co widzą, powstała norma grupowa, która była wypadkową tego, co widział każdy ze studentów osobno. U tych, którzy opisywali bardzo nieznaczne ruchy, zwiększyły się „obserwowane” zmiany położenia, a u tych, którzy widzieli bardzo duże, zamaszyste ruchy, zmiany zmniejszyły się.

⁶⁰ Addison Wesley, Reading, Massachusetts 1969/1977.

Potrzeba jedności z grupą, akceptacji ze strony innych i w konsekwencji aprobaty społecznej, oznacza, że ludzie często sami zmieniają postawy i nie trzeba ich przekonywać, żeby dopasowali się do normy. Podobnie jak osoba z autorytetem musi go jedynie zademonstrować i nie musi wywierać wpływu, aby uzyskać posłuszeństwo, tak i grupa może tylko okazać, że ma inne zdanie, niż nowy członek grupy, aby taka osoba odpowiednio zrewidowała swoje poglądy. Wywierany przez normy społeczne ukryty wpływ jest silniejszy niż jawny, tym bardziej, że ulegamy mu nieświadomie.

Jeden z powodów tak silnej skłonności do konformizmu wynika z faktu, że jesteśmy predysponowani do uczenia się, jak radzić sobie w nieznanach sytuacjach społecznych, naśladując postępowanie innych. Uczymy się od innych kodeksu zachowania przyjętego społecznie w okolicznościach, w których się znajdujemy. Zachowanie naśladowcze jest procesem uczenia się. Może również stać się przyzwyczajeniem.

Psycholog Irving Janis wprowadził pojęcie, które jest obecnie potocznie używane: syndrom myślenia grupowego. Odkrył, że podczas podejmowania decyzji w grupach presja na osiągnięcie konsensusu jest tak silna, że może zahamować wyrażanie jakiegokolwiek różnicy zdań. Według niego, szczególnie często ulegają niebezpieczeństwu myślenia grupowego takie organizacje, które są silnie zwarte i mają wysokie morale. Entuzjazm członków grupy może prowadzić do złudzenia nieomyślności; każda podjęta decyzja musi być właściwa, ponieważ to oni ją podjęli. Jakiegokolwiek dowody wywołujące wątpliwości co do zasadności proponowanego postępowania są racjonalizowane i odrzucane. Grupa zaczyna wierzyć we własną, wewnętrzną moralność, zatem nie ma potrzeby uwzględniania konsekwencji moralnych czynów, których chce dokonać. Grupa tak postanowiła, zatem jest to moralne. Innymi słowy, grupa zaczyna żyć własnym życiem, napędzana przez pozornie zjednoczonego ducha. Osobie, która ma jakiegokolwiek wąpli-

wości na temat podejmowanej decyzji, trudno jest wyjść poza jej nawias.

Normy grupowe mogą się łatwo utworzyć i być przestrzegane nawet wtedy, gdy osoby tworzące tę grupę nie mają ze sobą związku, wspólnego celu i nie znają się nawzajem. „Zachowanie naocznego świadka” po raz pierwszy zbadali John Darley i Bibb Latané po tym, jak słynny obecnice wypadek znalazł się na pierwszych stronach gazet w Ameryce. Pewną kobietę zakłuto nożem w bramie budynku, w którym mieszkała. Trzydziestu ośmiu ludzi było świadkami zabójstwa. Zdarzenie trwało pół godziny, a jednak żaden ze świadków nie pomógł kobiecie, a nawet nie wezwał policji.

Darley i Latané przeprowadzili wiele eksperymentów, badając tysiące osób, dla ustalenia, co powstrzymało ludzi od przyjscia z pomocą w nagłym wypadku. Doszli do wniosku, że świadkowie opisanego powyżej morderstwa nie byli bezduszni czy obojętni. Znaleźli się w sytuacji nazywanej przez psychologów „zachowaniem tłumu”, w której odpowiedzialność za działanie rozmywa się.

Do swoich wniosków doszli na podstawie doświadczeń, takich jak opisane poniżej. Niewielką grupę studentów proszono o zajęcie miejsc w pokoju i wypełnienie jakichś formularzy. Studenci nie znali się między sobą. Po chwili przez szparę pod drzwiami zaczęły wpadać kłęby dymu. Tylko w 38% grup przynajmniej jedna osoba wstała, by wyjaśnić sprawę. Kiedy student był sam w pomieszczeniu i widział dym, w trzech czwartych przypadków wstawał i sprawdzał, co się dzieje w ciągu czterech minut.

Badacze stwierdzili, że zachowanie tłumu występuje nie tylko wtedy, gdy członkowie grupy się nie znają. Pewną liczbę studentów poproszono, aby przyprowadzili ze sobą na eksperyment dwoje znajomych. Każdą trójkę sadzano w pokoju i kazano wypełniać kwestionariusze. Kiedy tak siedzieli, słyszeli, jak eksperymentatorka chodzi po sąsiednim pokoju. Nagle rozległ się huk i słyszeli, jak kobieta krzyczy z bólu. Ten sam scenariusz powtórzono z jednym studentem w pokoju. Stwierdzono, że kiedy badani byli

z przyjaciółmi, odpowiedzi na krzyk było o połowę mniej, niż kiedy byli sami.

Darley i Latané doszli do ogólnego wniosku, że kiedy człowiek jest sam i występuje nagła sytuacja, musi działać, ponieważ nikt inny nie weźmie za niego odpowiedzialności. Jeśli dziecko umrze w pożarze, kiedy jest z nim tylko jeden dorosły, to tylko on może ponosić winę za nieuratowanie dziecka. Jeśli jednak obecni są inni, odpowiedzialność nie spada tak wyraźnie na jedną osobę. W konsekwencji żadna z osób może jej nie podjąć – każda wzmacnia inercję pozostałych. Brak działania staje się społecznie przyjęty.

Potrzeba dostosowania się jest silna w wielu sytuacjach społecznych, nawet gdy oznacza niekorzystne skutki dla kogoś z zewnątrz. Jeśli nawet postawy lub przekonania pozostają bez zmian, zmieniają się czyny. W wielu przypadkach, kiedy postępowanie jest konformistyczne, w rezultacie może też dojść do zmiany postawy. Powiemy o tym więcej w kolejnych podrozdziałach.

Zaangażowanie

Jak zachowanie człowieka wpływa nie tylko na jego postawy, ale również na to, z czego są one formowane? W książce *The Psychology of Commitment* profesor Charles Kiesler stara się wyjaśnić tę kwestię, opisując eksperymenty swoje i innych, które wydają się dostarczać przekonujących materiałów do wyciągania wniosków.

Freedman i Fraser odkryli, że jeśli człowiek chce, aby ktoś wyświadczył mu dużą przysługę, najbardziej skuteczną techniką jest nakłonienie go najpierw do wyświadczenia niewielkiej przysługi. W ich eksperymentach gospodynie domowe poproszono o umieszczenie na trawniku przed domem szkaradnego znaku zachęcającego przechodniów do dbania o piękno Kalifornii. Jednak najpierw połowę wybranych gospodyń poproszono o umieszczenie w oknie niewielkiego, nie rzucającego się w oczy znaku. W przypadku tych kobiet, które zgodziły na pierwszą prośbę, istniało dużo większe prawdopodobieństwo, że zgodzą się

znieść duży znak w swoim ogrodzie (nawet, jeśli te dwie prośby pochodziły od dwóch zupełnie różnych osób, lub gdy znaki dotyczyły różnych kwestii) niż w przypadku tych gospodyń, do których ni stąd, ni zowąd, zwrócono się z dużym znakiem. Badacze doszli do wniosku, że spełnienie niewielkiej przysługi sprawiło, że gospodynie postrzegają się w nowym świetle – jako „osoby aktywne”. Drugą prośbę chętniej spełniały, ponieważ przyjęły już aktywną rolę. Wyraźnie działanie miało wpływ na postawę.

W swoich badaniach Kiesler odkrył siłę zjawiska nazwanego przez niego „efektem bumerangu”. Jeśli jakaś osoba zaangażuje się w coś, a następnie zostanie zaatakowana za przyjęcie swojego stanowiska, jej zaangażowanie zwiększa się, nawet wtedy, gdy początkowo nie było ono duże. Aby zweryfikować swoją teorię, poprosił grupę liberalnie nastawionych kobiet o rozdawanie ulotek namawiających do informowania dzieci w lokalnych szkołach o antykoncepcji. Następnego dnia połowa z grupy dystrybuterek także otrzymała ulotkę pocztą. Zajądła atakowała ona informowanie dzieci o antykoncepcji w szkołach. Następnie wszystkie kobiety, które były zaangażowane w dystrybucję oraz inne kobiety z okolicy, również liberalnie nastawione, odwiedziła osoba prowadząca kampanię na rzecz antykoncepcji. Pytała kobiety, czy zechciałyby bardziej aktywnie uczestniczyć w kampanii. Kobiety, które rozdawały ulotki i następnie dostały pocztą informację atakującą ich stanowisko, były dużo bardziej chętne przyłączyć się do kampanii, niż te, które tylko rozdawały ulotki lub w ogóle nic nie zrobiły. W podsumowaniu Kiesler napisał:

Efekt bumerangu prowadzi do interesujących możliwości (...) i może być związany z pytaniem, jak ludzie radykalizują postawy. Osoba zaangażowana może stać się bardziej radykalna w obliczu ataku, próbując usprawiedliwić swoje wcześniejsze zachowanie, ponieważ inne wyjście – porzucenie swojej opinii i przyznanie racji przeciwnemu pogładowi – jest zamknięte. Ponieważ proces samousprawiedliwienia może nie być łatwy,

człowiek będzie szukać innych, jeszcze bardziej radykalnych osób, zapewniających społeczne poparcie jego dotychczasowego zachowania. Być może będzie nawet szukać innych zachowań, które usprawiedliwiłyby jego własne. Zatem człowieka umiarkowanego można uczynić radykałem w sposób prosty, choć nieoczywisty. Najpierw należy skłonić go do postąpienia zgodnie z jego przekonaniem i zaangażowania się. Następnie należy tę postawę zaatakować. Sądzimy, że ta osoba może być bardziej podatna na prośby o radykalne zachowanie, bardziej chętna do współdziałania z innymi osobami także wyznającymi radykalny pogląd na ten temat, i w rezultacie sama może stać się bardziej radykalna. Oczywiście skutek będzie zależał od konkretnej kombinacji stopnia zaangażowania i siły ataku; stopień zaangażowania powinien być wystarczająco duży, aby badany nie mógł naprawdę zmienić poglądu, a atak powinien być wystarczająco silny, aby uruchomić mechanizm obronny (ale nie na tyle silny, aby zmusić go do porzucenia poglądu).⁶¹

Co ciekawe, Hans Toch w książce *The Social Psychology of Social Movements* czyni bardzo podobne spostrzeżenie.

Większość z nas nie docenia stopnia, w jakim „skrajne osobowości” mogą być efektem osobistego zaangażowania.⁶²

Najwyraźniej możemy być zmuszeni do zmiany definicji pojęcia „zaangażowanie”. Zazwyczaj ludzie są skłonni postrzegać „zaangażowanie” jako coś bardzo indywidualnego, pochodzącego z wnętrza. Badania psychologiczne wskazują, że w rzeczywistości można mu zagrozić i manipulować nim z zewnątrz.

Badając, jaki skutek wcześniejsze ostrzeżenie wywiera na zaangażowanie, Kiesler i Kiesler dali grupie studentów do przeczytania artykułu na temat, o którym ich opinia była znana. Część studentów otrzymała wersję, w której na pierwszej stronie był przypis, zwracający ich uwagę, że

⁶¹ C.A. Kiesler, *The Psychology of Commitment*. Academic Press, New York 1971.

⁶² Wyd. cyt.

celem artykułu jest zmiana ich obecnej opinii. Inni taki przypis mieli na ostatniej stronie artykułu. Pozostali studenci w ogóle nie mieli przypisu. Następnie wszyscy ci studenci oraz dodatkowi, którzy nie czytali artykułu, dyskusowali o swoich poglądach na ten temat. Osoby „uprzedzone” w przypisie na początku artykułu i wiedzące, że ich poglądy są atakowane, silniej trzymały się swojej pierwotnej opinii. Zatem, twierdzi Kiesler, uprzedzenie o ataku wzmacnia zaangażowanie, jeśli to ostatnie jest wystarczająco silne.

To odkrycie, potwierdzone przez wielu innych niezależnych badaczy, można zaobserwować w przypadku osób wstępujących do sekt religijnych, które nieustannie ostrzegają się o niebezpieczeństwie złapania przez deprogramatora, który spróbuje zmienić ich światopogląd. W ten sposób wzmacnia się postanowienie nawróconego, aby dotrzymać wiary w obliczu zła.

Kiesler czyni jeszcze dwa spostrzeżenia, o których warto tu wspomnieć. W eksperymencie, który wraz z nim przeprowadzili Zanna i DeSalvo, odkrył, iż jeśli ludzie podejmą się uczestniczenia w jakiejś liczbie spotkań grupy, a następnie odkryją, że ich poglądy raczej różnią się od zdania reszty, stopniowo ich opinie zaczynają przybliżać się do normy grupowej. Powodem nie jest tutaj fakt, że omawiana jednostka boi się odstawać, ale to, że zobowiązawszy się uprzednio do spędzenia pewnego czasu z grupą, musi usprawiedliwić swoją decyzję. (Więcej na ten temat powiemy w następnym podrozdziale.) Kiesler porównuje nawet ten efekt z przyjaźnią, która często pojawiała się między amerykańskimi jeńcami a ich koreańskimi strażnikami. W końcu to właśnie na kontakty ze strażnikami jeńcy byli „zdani” w najbliższej lub nawet dalszej przyszłości, podczas gdy inni więźniowie mogli zniknąć następnego dnia.

Wreszcie Kiesler komentuje fakt, że ludzie chcą wierzyć w niezależność swojego postępowania bez względu na okoliczności – jest to złudzenie, które może łatwo powstać w następstwie ataku na wolność człowieka. Kiesler informuje:

Kiedy otoczenie człowieka jest skutecznie kontrolowane przez siły zewnętrzne, zachowywanie się, jak gdyby postępowanie wychodziło od niego samego, jest jedną z niewielu możliwych alternatyw. Z własnego doświadczenia (w wojskowym obozie szkoleniowym dla rekrutów) mogę powiedzieć, że procent rekrutów zachowujących się w sposób ultra-wojskowy jest dość wysoki. To znaczy, ludzie zachowywali się jak żołnierze nawet wtedy, gdy od nich tego nie wymagano ani nie sugerowano. (Za przykład podaje żołnierzy, którzy regularnie maszerowali ze swoich sypialni do łazienki lub salutowali innym rekrutom.) Zachowując się w taki sam sposób w nieskrepowanych okolicznościach, człowiek zachowuje wrażenie, że w mniej swobodnych sytuacjach również ma wybór lub ponosi odpowiedzialność za siebie.⁶³

Zatem skutek może być taki, że buntując się przeciwko wymuszonemu zachowaniu, człowiek może przyjąć skrajną formę tego właśnie zachowania, chcąc uwierzyć, że to jego własny wybór. W przypadku Patty Hearst, opisanym w Rozdziale 6, jednym z głównych argumentów przeciw twierdzeniu, że jej współpraca z porwaczami z rewolucyjnej grupy była wynikiem prania mózgu, był fakt, że pozostała wierna ich ideałom przez 16 miesięcy po tym, jak większość „armii” zginęła oraz że w chwili aresztowania nie mieszkała z pozostałymi przy życiu rewolucjonistami, lecz osobno. Nikt nie wskazał, że motywacją jej postępowania był proces psychiczny, opisany przez Kieslera – potrzeba wiary, że przystała na to, co jej się zdarzyło, ponieważ taki styl życia był rzeczywiście jej wyborem. W takim kontekście nie należy zbyt łatwo lekceważyć złożonej natury zaangażowania oraz reakcji wobec wywołanego zaangażowania.

Jak dowodzi Zimbardo, opór wobec jawnych prób zmiany opinii może doprowadzić właśnie do zamierzonej zmiany opinii. Polega to na tym, że osoba próbująca wywrzeć wpływ powinna sprawić, aby człowiek sprzeciwił się temu, co mu się mówi. Jednocześnie sprawa powinna

⁶³ C.A. Kiesler, *The psychology of commitment*. Wyd. cyt.

zostać tak zaaranżowana, aby ten człowiek w istocie wierzył w to, przeciwko czemu występuje. Jak pisze Zimbardo:

Reaktancję można wykorzystać w pomysłowy sposób, aby nakłonić człowieka do odrzucenia stwierdzeń, z którymi normalnie zgodziłby się i do przyjęcia tych stwierdzeń, z którymi uprzednio się nie zgadzał.⁶⁴

Osoba wywierająca wpływ mówi np.: „Musi się Pan zgodzić, że ...” albo „Nie ma żadnych wątpliwości ...”, a pogląd, jaki następnie chwala, jest w rzeczywistości poglądem krytykowanym. I tak, członek komisji, który chce zorganizować wyjazd pociągiem, a nie autokarem, mówi: „Cóż, musicie się zgodzić, że autokarem podróżuje się znacznie przyjemniej. Można obserwować krajobrazy”. Inny członek komisji, który tak naprawdę woli podróżować autokarem, może tym samym zostać sprowokowany do odpowiedzenia: „Nic podobnego”, ponieważ nie znosi stawiania w sytuacji dokonanej ani sugestii, że w danej sprawie nie ma miejsca na jego opinię.

Jack Brehm, autor teorii reaktancji, opisuje ją w taki sposób:

uznanie, że jakieś stwierdzenie próbuje na nas wpłynąć będzie postrzegane jako zagrożenie wolności decydowania o sobie.⁶⁵

Zatem znowu złudzenie autonomii i automotywacji może doprowadzić człowieka do ulegania wpływowi innych.

Dysonans poznawczy

Dlaczego tak często czyny kształtują nasze postawy, zamiast na odwrót? W dużej mierze można to wyjaśnić za pomocą teorii dysonansu poznawczego Leona Festingera. Według niej, ludzie skłonni są szukać uzasadnień,

⁶⁴ P. Zimbardo, E. Ebbeson & Ch. Maslach, *Influencing Attitudes and Changing Behaviour*. Addison Wesley, Reading, Massachusetts 1969/1977.

⁶⁵ S. W. Brehm, A. R. Cohen, *Explorations in Cognitive Dissonance*. Wiley, New York 1962.

aby zmniejszyć napięcie związane z posiadaniem dwóch niespójnych postaw lub dokonaniem czynu niespójnego z naszą postawą. Oto najprostszy przykład. Jeśli jakaś kobieta wybiera suknię wieczorową i nie może się zdecydować między długą niebieską, a czarną mini, to którąkolwiek w końcu wybierze, będzie sama musiała uzasadnić swój wybór. Decyduje się założyć czarną i mówi sobie, że niebieska i tak byłaby niepraktyczna. Gdyby wybrała niebieską, prawdopodobnie przekonywałaby siebie, że czarna nie jest wystarczająco strojna. Musi zmniejszyć napięcie spowodowane faktem, że obie jej się podobają, ale może założyć tylko jedną. Zatem jedna musi być bardziej właściwa niż druga.

To właśnie jest dysonans poznawczy w najprostszym – i najrozsądniejszym – aspekcie. Jednak zachowanie oparte na potrzebie zmniejszenia dysonansu może być dużo trudniejsze do wykrycia, a jego skutki dużo bardziej niepokojące.

Festinger dowiódł tego, badając wpływ dysonansu poznawczego na wierzenia niewielkiej sekty religijnej. Jej przywódczyni, pani Keech, twierdziła, że otrzymuje wiadomości od istot z innej planety. Mówiła też, że poinformowano ją, iż pewnego grudniowego dnia trzęsienie ziemi i powódź oznajmią nadejście końca świata. Jednak w poprzedzającą noc osoby wierne pani Keech zostaną uratowane przez statek kosmiczny. Wyznaczonej nocy wierni czekali niespokojnie na statek kosmiczny – który oczywiście nie nadleciał. Festinger był wśród nich, chcąc przekonać się, jak wierni wyznawcy poradzą sobie z napięciem wynikłym z wiary i zaangażowania się, które okazały się błędne. Grupa była mocno wzburzona, kiedy nadeszła północ, a statku kosmicznego nie było widać. Wówczas jednak pani Keech ogłosiła, że otrzymała wiadomość, iż ich oddanie wystarczyło, aby uniknąć zbliżającej się katastrofy. W ten sposób wyznawcy mogli znowu szanować panią Keech i nadal w nią wierzyć. Co więcej, podczas gdy uprzednio unikali rozgłosu, teraz aktywnie o niego zabiegali, chcąc nawrócić więcej osób.

Gdyby pani Keech nie przekazała swoim wyznawcom informacji o odwołaniu końca świata, musieliby oni uznać

się za głupców, ponieważ jej uwierzyli. Tym samym staliby się osobami mniej wartościowymi. Dlatego, niezależnie od przekonania, złapałoby się każdego sposobu na jego utrzymanie, który umożliwiłby im zaspokojenie potrzeby konsekwentnego zachowania i szanowania samych siebie. Na tej samej zasadzie wielu zwolenników duchowych uzdrowicieli, zdemaskowanych jako oszustów, nadal im wierzy i pozostaje przy dawnych bohaterach. Nie wynika to ze szlachetności ich charakteru, ale z trudnych do zniesienia psychologicznych skutków przyjęcia do wiadomości faktu, że zostali oszukani.

Festinger pokazał siłę działania dysonansu poznawczego także w inny, interesujący sposób. On i jego współpracownik poprosili studentów o pomoc w niezwykle nudnym, monotonnym zadaniu, będącym częścią eksperymentu. Następnie wszystkich studentów poproszono o przekazanie, pojedynczo, innemu studentowi także uczestniczącemu w tym doświadczeniu, że zadanie było dość ciekawe. Aby zachęcić ich do tego kłamstwa, niektórym osobom z pierwszego zespołu zaoferowano dolara, innym dwadzieścia dolarów. Następnie pierwszy zespół miał opisać swoje reakcje na wykonane zadanie. Osoby, którym zapłacono dwadzieścia dolarów za powiedzenie innemu studentowi, że zadanie jest ciekawe, przyznawały, że uważają je za nudne. Ci, którym zapłacono tylko dolara, skłonni byli przyznać, że zadanie było dość ciekawe i bardziej znaczące, niż wcześniej sądzili. Chodziło o to, że obie grupy studentów musiały sobie uargumentować swoje kłamstwo. Ci, którym zapłacono sporo pieniędzy, musieli jedynie powiedzieć „Zrobiłem to dla pieniędzy”. Ale ci, którzy dostali grosze, nie mogli siebie przekonać, że to był powód ich kłamstwa. Dlatego musieli siebie przekonać, że właściwie wcale nie skłamáli i w rzeczywistości w wykonanym zadaniu było coś ciekawego.

W podobny sposób, chociaż prawdopodobnie nie zdając sobie sprawy z powodu, rodzice często przekonują się, że łagodniejsze wymówki skuteczniej ograniczają destrukcyjne zachowanie dzieci niż mocniejsze groźby. Jeśli dziecku

zagrozi się śmiercią za to, że rysuje po zasłonach, być może na chwilę przestanie. Będzie myślało: „Przestałem tylko dlatego, że mnie zmuszono. Ale nadal chcę to zrobić”. Jeśli łagodnie zajmie się je inną czynnością, jest bardziej prawdopodobne, że uzasadni zmianę, mówiąc sobie: „Cóż, tak naprawdę wcale nie chciałem rysować po zasłonach”.

Zabawny eksperyment, po raz pierwszy przeprowadzony przez Smitha, a później powtórzony z pewnymi zmianami przez Zimbardo, dowodzi, że dysonans poznawczy może skłonić ludzi do tego, by polubili jedzenie pasikoników. Pozornie doświadczenie dotyczyło poszerzania menu w pewnym technikum wojskowym. Badanych poproszono, aby spróbowali pieczonych pasikoników – czego nikt nie uznał za szczególnie pociągające. Kiedy prośbę przedstawił miły człowiek, podkreślający, że nie jest to nakaz, wielu ludzi uległo, ale większości pasikoniki nie smakowały. Kiedy prośbę przedstawił okropny człowiek, którego chamskie zachowanie wobec asystenta nie zjednało sympatii uczestników, dużo większa liczba tych, którzy zjedli pasikoniki, twierdziła później, że im smakowały. Badacze wyjaśnili to zjawisko za pomocą teorii dysonansu poznawczego. Kiedy eksperymentator był miły, uczestnicy mogli uzasadnić swój wybór zjedzenia czegoś niedobrego, mówiąc sobie, że zrobili to, bo człowiek był miły i chcieli mu pomóc. Kiedy człowiek był bardzo nieprzyjemny, jak mogli uzasadnić zjedzenie czegoś, do czego ich nawet nie zmuszano? Jedynie stwierdzając, że samo jedzenie było w rzeczywistości całkiem smaczne, mogli uzasadnić swoją decyzję spróbowania go.

Elliot Aronson powiedział:

Teoria dysonansu nie zasadza się na założeniu, że człowiek jest istotą racjonalną; wskazuje raczej, że człowiek jest istotą racjonalizującą – że próbuje wydawać się racjonalnym, zarówno sobie, jak innym.⁶⁶

⁶⁶ R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. McGuire, T.M. Newcomb, M.J. Rosenberg P.H. Tannenbaum, *Theories of Cognitive Consistency: a sourcebook*. Rand McNally & Co., Chicago 1968.

Ta potrzeba może w znaczący sposób wpływać na nasze postawy.

Pewien eksperyment samego Aronsona pokazuje, jak wysiłek włożony w jakąś czynność może zmienić postrzeganie wartości tej czynności, zgodnie z teorią dysonansu. Ogłoszono zorganizowanie grupowej dyskusji na temat psychologii seksu. Dziewczeta, które chciały w niej uczestniczyć, podzielono na trzy grupy. Jednej grupie po prostu pozwolono wziąć udział. W dwóch pozostałych grupach przeprowadzono pewien test, sprawdzający czy się nadają. W jednej grupie „inicjacja” miała łagodny przebieg. W drugiej grupie była trudniejsza; dziewczeta musiały w obecności eksperymentatora – mężczyzny wypowiadać przekleństwa. Następnie wszystkim dziewczętom puszczo- no taśmę z, jak im powiedziano, podobną dyskusją o psychologii seksu przeprowadzoną wcześniej. Nagranie to było celowo bardzo nudne. Tylko dziewczeta, które przeszły przez trudny proces inicjacji, powiedziały, że dyskusja wydaje im się ciekawa. Aronson dochodzi do wniosku, że wysiłek włożony w przystąpienie do grupy dyskusyjnej mógł zostać uzasadniony tylko osiągnięciem czegoś, co było tego warte. Zatem dla tych dziewcząt, które zostały wcześniej zawstydzone, niemożliwe byłoby uznanie dyskusji za nudną i pogodzenie się z faktem, że zużyły sporo energii na darmo.

Aronson sam przyznaje, że zachowanie dziewcząt można by wyjaśnić inaczej. Być może samo wymawianie przekleństw wywołało u nich podniecenie i sprawiło, że oczekiwały jakiejś przyjemności. Albo, jeśli inicjacja zawstydziła je, być może odkrycie, że dyskusja jest w rzeczywistości banalna i w ogóle im nie zagraża, spowodowało taką ulgę, że wpłynęło na ich ocenę treści. Jednak skutek był najwyraźniej taki sam: obrona czegoś bezwartościowego.

Na tej samej zasadzie – poniesiony wysiłek wymaga nagrody – Zimbardo, Brehm i Cohen odkryli, że mówca, który jest mniej wiarygodny, często może przeciągnąć słuchaczy na swoją stronę łatwiej, niż mówca z referencjami i reputacją – jeśli słuchacze muszą uczynić wysiłek, aby

go wysłuchać. Odbycie dalekiej podróży, zakończonej brakiem zgody z ekspertem, nie wywołuje napięcia, ponieważ zazwyczaj ekspertów uznaje się za wartych posłuchania. Ale trudzenie się, aby posłuchać kogoś, kto nie ma pozycji i gada bzdury, jest trudniejsze do uzasadnienia za pomocą intelektu. Zatem łatwiejsze może być rozwiązanie wywołanego konfliktu i zakwestionowania naszej integralności poprzez znalezienie jakiegoś punktu, w którym można by się z takim człowiekiem zgodzić.

To, co dla jednego stanowi dysonans, nie musi nim być dla innego. Jeśli ktoś o wysokim mniemaniu o sobie uważa, że jego małżeństwo nie sprawdza się, może być skłonny trzymać się go pazurami. Chce w ten sposób uzasadnić swoją wiarę we własną umiejętność oceniania innych i wysiłek włożony w ten związek. „Nie mogę teraz zrezygnować. To sprawi, że ostatnie 6 lat okaże się zmarnowane.” Osoba, która ma gorszą opinię na swój temat i przewiduje, że i tak nic się jej nigdy nie uda, w takiej samej sytuacji nie doświadczy dysonansu: „Typowe. Nic mi nigdy nie wychodzi”. Nieudany związek potwierdza zdanie takiej osoby o sobie, zamiast mu zagrażać.

Skutki rozwiązywania dysonansu poznawczego mogą być znacznie dalej idące i szkodliwe niż zwykłe samooszukiwanie. Widać to na podstawie relacji Henry Dicksa, opisującej w jaki sposób rozpowszechniły się poglądy nazistowskie. Oto fragment książki *Licensed Mass Murder*:

Pani von Baeyer-Katte umiejętnie opisała proces akceptowania norm lub etosu grup nazistowskich w różnych kontekstach społecznych po przejęciu przez Partię władzy. Nieustannie odbywały się masowe marsze triumfalne, trwające cały dzień śpiewy pieśni partyjnej „Horst-Wessel”; krótko mówiąc, „budowano poczucie wspólnoty, od której żaden „przyzwoity” patriota nie mógł się odciąć. Każdy musiał wiwatować. Wówczas łatwiej było ulec subtelnemu naciskowi Partii wywieranemu poprzez pojawienie się biur, fabryk itp. pełnych umundurowanych albo przynajmniej otwarcie nazistowskich „zwolenników”. W atmosferze Niemiec tamtych dni na ludzi tych patrzono z paranoicznym

szacunkiem i strachem, uważając ich za podstawionych donosicieli. Zatem uległość – która zawsze jest istotnym motywem społecznym – w połączeniu z tymi wczesnymi elementami terroru, w osobach „autentycznych” przedstawicieli nowego, wymaganego etosu grupy, zastąpiła indywidualny racjonalny krytycyzm i osąd moralny. Ludzie musieli ze sobą publicznie rywalizować o to, kto wyrazi właściwe zapatrywania... Początkowo osoba o przeciętnym sumieniu potępiała się za taki brak odwagi moralnej i zdradę własnego ja. To stawało się nie do zniesienia – dlatego drugim etapem było wyparcie: przecież musi być jak aś częśćka prawdy w tych nazistowskich przekonaniach, na które człowiek przystał wraz ze swoją grupą?⁶⁷

W książce *The Social Psychology of Social Movements* Toch interesująco opisuje dylemat dysonansu poznawczego – nie używając tego określenia – komentując bardzo osobisty, napastliwy list do redaktora gazety od zwolennika pewnego lidera, o którym pismo wyraziło się pejoratywnie. Komentując ten list, Toch pisze:

Ukryta treść tego listu jest mniej więcej taka: twoja negatywna charakterystyka jednego z liderów mojego ruchu rani mnie głęboko, ponieważ polegam na tym człowieku (i innym podobnym mu) w kwestiach bezpieczeństwa i wsparcia. Gdyby to, co mówisz, było prawdą, byłbym w dużym kłopotcie. Zatem czuję się zmuszony uważać cię za bardzo złego człowieka.⁶⁸

Przykład Tocha ilustruje nie tylko charakter rozwiązania dysonansu, ale także sposób wzmacniania przekonań, jakim jest atak na te przekonania – jak wspomniano w pracy Kieslera.

Philip Zimbardo w książce *Influencing Attitudes and Changing Behaviour* mówi o roli, jaką dysonans poznawczy wydaje się odgrywać w konkretnym przypadku nawrócenia się na wiarę sekty Moona. Wskazuje, że ludzi zapra-

⁶⁷ H. V. Dicks, *Licensed Mass Murder*. Sussex University Press/Heinemann, London 1972.

⁶⁸ Wyd. cyt.

sza się, a nie zmusza, do wyjazdu na weekend, aby zaznajomili się z filozofią Wielebnego Moona. Zimbardo wskazuje, że osoba, która nie wierzy w tę filozofię (ale dobrowolnie postępuje tak, jak ci, którzy wierzą), będzie musiała ograniczyć powstały dysonans, przekonując samą siebie, że wierzy w Wielebnego Moona.

Jednym ze sposobów redukcji dysonansu poznawczego jest szukanie poparcia społecznego dla swego stanowiska. Znajdując innych ludzi, podzielających nasze poglądy, można uzasadnić wyznawanie takich poglądów przez siebie samego. W przypadku sekt, uważa Zimbardo, kiedy dawny styl życia jest porzucany na rzecz nowego, konieczne jest przyciągnięcie jak największej liczby ludzi. Wówczas nieustannie zwiększające się poparcie społeczne dla decyzji o przystąpieniu potwierdza jej oczywistą „trafność”. (To samo miało miejsce w przypadku wyznawców pani Keech, którzy aktywnie szukali nowych nawróceń po tym, jak musieli stawić czoło dylematowi – nadal wierzyć w panią Keech czy też przyznać się do łatwowierności.)

Teoria dysonansu może pomóc wyjaśnić, dlaczego niektórzy ludzie po nawróceniu się na jakieś przekonanie utrzymują je dłużej niż inni. Hoffman przeprowadził doświadczenie badające wpływ potrzeby konformizmu na trwałość konwersji. Poddał pewną liczbę studentów naciskowi, aby zmienili poglądy w danej sprawie. Dwa tygodnie później ponownie ich przebadał, sprawdzając, ilu nadal podzielało nowy pogląd, a ilu wróciło do dawnego. Okazało się, że u tych, którzy mieli dużą potrzebę konformizmu, występowała dużo niższa trwałość konwersji niż u osób mniej skłonnych do konformizmu. Autor pisze:

Ciekawe jest odkrycie, że im dłużej osoba opiera się zmianie stanowiska w sytuacji przymusu, tym dłużej utrzymuje zmienione stanowisko po ustąpieniu przymusu.⁶⁹

⁶⁹ M.L. Hoffman, *Conformity as a defence mechanism and a form of resistance to genuine group influence*. „Journal of Personality”, 25, 1957, s. 412-24.

Można również powiedzieć, że im dłużej ktoś opiera się przed zmianą stanowiska, tym większa jest potrzeba wyjaśnienia tej zmiany przed sobą samym – poprzez tym głębszą wiarę w nowy pogląd.

Sargant obserwuje ten sam skutek, chociaż przypisuje mu inną przyczynę. W *Battle for the Mind* pisze:

To, jak silna konsolidacja będzie potrzebna do utrwalenia nowych wzorców myślenia i zachowania, musi zależeć od rodzaju systemu nerwowego oraz od stosowanych metod. Niektórzy wydają się dużo chętniej przyjmować nowe doktryny niż inni; jednak można być pewnym, że osoby wolniejsze lub bardziej uparte będą się ich mocniej trzymały – kiedy je w końcu przyjmą.⁷⁰

Philip Zimbardo poczynił ważne spostrzeżenie na temat przyjmowania odpowiedzialności. Opisał je w artykule dotyczącym dysonansu poznawczego i kontrolowania motywacji:

Kiedy badani wiedzą, że muszą podjąć ważną decyzję i że mają wybór – tj. mogą opowiedzieć się za jedną z kilku możliwości – muszą wówczas przyjąć odpowiedzialność za tę decyzję. Ten proces jest jednym z niewielu zdarzeń behawioralnych, które czynią ich (i nas) ludźmi.

W miarę jak pojawiają się uzasadnienia danej decyzji (czy to hedonistyczne, mistyczne czy racjonalne), staje się ona coraz bardziej „zewnątrzna”. Człowiek może wskazać okoliczności, które wymuszają pewien sposób działania, ograniczają jego wybór i zmniejszają ryzyko związane z osobistą odpowiedzialnością. Krótko mówiąc, zewnętrzne uzasadnienie zmniejsza potrzebę wewnętrznego uzasadnienia ponownej oceny alternatyw, zmiany wartości, postaw lub motywacji.

Z obserwacji zachowania naszych badanych w tych doświadczeniach, a także z obserwacji pozalaboratoryjnych wynika,

⁷⁰ Wyd. cyt.

że większość ludzi próbuje unikać podejmowania decyzji, przyjmowania odpowiedzialności i wolnego wyboru.⁷¹

To ciekawy paradoks, że większość ludzi wysoko ceni sobie ideę wolnego wyboru, broni go słownie lub aktywnie udaje, że go przyjmuje (jak żołnierze, którzy maszerowali do łaźni), kiedy w rzeczywistości robi wszystko, aby go uniknąć. Zimbardo jest przekonany, że złudzenie osobistej niezniszczalności faktycznie działa przeciwko przejęciu kontroli nad własnym życiem – a na korzyść wszystkich czynników, które mogą za nas przejąć kontrolę. Przekonania w rodzaju „innych można do tego zmusić, ale nie mnie” oraz „innych można przekonać taką przemową, ale nie mnie” są niebezpieczne, ponieważ stawiają nas obok innych, którzy są tacy jak my. To uniemożliwia nam wyciągnięcie z ich doświadczenia pożytecznej dla nas nauki.

Zimbardo szerzej omawia tę kwestię we wstępie do *Influencing Attitudes and Changing Behaviour*:

Uprzedzamy Cię, Czytelniku, że w tej książce aktywnie próbujemy zmienić Twój sposób myślenia na temat poczucia niezniszczalności. Jesteśmy przekonani, że częściej będziesz mógł być panem własnego losu, jeśli nauczysz się identyfikować potencjalne lub istniejące źródła wpływu. Wiemy, że wyznaczyliśmy sobie trudne zadanie, bo badania mówią nam, że skłonny jesteś ignorować informacje o tym, jak w danej sytuacji zachowuje się większość ludzi, a faworyzować informacje o odosobnionych przypadkach, które pasują do Twoich wcześniejszych opinii lub osobistych preferencji.⁷²

Prawdą jest, że nigdy nie uważamy siebie za większość, która nie pośpieszyłaby na pomoc człowiekowi w potrzebie lub aplikowałaby wstrząsy elektryczne niewinnej osobie. Zamiast tego zrzekamy się odpowiedzialności zbiorowej,

⁷¹ Wyd. cyt.

⁷² Tamże.

mówiąc „Ja bym tego nie zrobił”. A tymczasem jest to kolejny przykład działania dysonansu poznawczego.

Efekt placebo

Siła wiary jest niezwykła, jeśli chodzi o zmianę oczekiwanego lub normalnego przebiegu zdarzeń, z czego osoba wierząca często nie zdaje sobie sprawy. Istnieje wiele opowieści o członkach prymitywnych plemion, którzy – uprzedzeni przez szamana, że umrą po rzuceniu klątwy przez wroga – umierają, chociaż nie istnieją ku temu fizjologiczne przesłanki. Podobnie wiara w proces uzdrawiania duchowego może spowodować wyzdrowienie nawet nieuleczalnych chorób. Nie jest naszym celem omówienie wkładu samego uzdrowiciela, ale warto przytoczyć jeden przypadek, w którym lekarz powiedział trzem bardzo ciężko chorym kobietom, że nadzwyczajny uzdrowiciel mógłby ich wyleczyć za pomocą uzdrawiania na odległość. Rozbudził ich oczekiwania i powiedział, którego dnia i o której godzinie uzdrowiciel zacznie działać. Naturalnie, żadnego uzdrowiciela nie było. Ale po wyznaczonym czasie u wszystkich trzech kobiet nastąpiła zaskakująca poprawa. Jedna, której nie pomogła poważna operacja żołądka i bardzo schudła, wyzdrowiała całkowicie. U innej, cierpiącej na chroniczne zapalenie woreczka żółciowego, symptomy znikły na całe lata. U trzeciej, która umierała na raka i bardzo cierpiała, ustąpiły wszystkie symptomy i aż do śmierci nie miała bólei.

Taka wiara ma swoje zastosowanie w tradycyjnej medycynie. Substancje biologicznie obojętne, poprawnie nazywane placebo, a potocznie tabletką cukru, mogą spowodować wyleczenie tak samo skutecznie, jak leki aktywne farmakologicznie.

Placebo jest powszechnie stosowane w testowaniu leków. Jednej grupie pacjentów podaje się prawdziwe lekarstwo, drugiej substancję obojętną. Jeśli u pacjentów biorących prawdziwe lekarstwo nastąpi poprawa, a u otrzymujących placebo nie, polepszenie można spokoj-

nie przypisać lekarstwu, a nie innym czynnikiem. Jednak natura ludzka odzywa się i komplikuje sprawę. Wielu ludzi, określanych jako reagujący na placebo również przejawia pożądaną poprawę bez udziału jakichkolwiek środków chemicznych.

Oczekiwanie, że placebo wywoła skutki opisywane przez lekarza, może doprowadzić do dziwacznych fizjologicznych sprzeczności. Na przykład, człowiekowi cierpiącemu na silne mdłości podano lek, który normalnie wywołuje wymioty. Jednak powiedziano mu, że go wyleczy – i tak się też stało.

Niektórzy ludzie po podaniu placebo twierdzą nawet, że oprócz poprawy odczuwają również skutki uboczne. Niektórzy, po podaniu czerwonej, żółtej i niebieskiej tabletki cukru jako lekarstwa od bólu głowy mówili, że działała tylko tabletką jednego koloru. Najbardziej skutecznym placebo była czerwona pigułka!

Osoby reagujące na placebo określono w wyniku badań za bardziej neurotyczne, podatne na wpływ i uległe niż osoby nie reagujące.

W książce *Persuasion and Healing* Jerome Frank pisze:

Ponieważ placebo jest obojętne, jego dobroczynny skutek musi polegać na symbolicznej sile. Najprawdopodobniej jego moc wynika z tego, iż jest ono materialnym symbolem roli lekarza jako uzdrowiciela.⁷³

Znowu obserwujemy potrzebę, aby ktoś inny był „odpowiedzialny”.

Wiara w uzdrowiciela może z powodzeniem zmniejszyć lęk związany z chorobą. Ponieważ pacjenci najlepiej reagują na placebo w przypadku chorób, w których ból fizyczny może być pogłębiany przez lęk i napięcie, implikowałoby to, że siłą placebo jest moc likwidowania tych symptomów stresowych, które mogą blokować proces

⁷³ Wyd. cyt.

samoistnego zdrowienia organizmu. Ma to tym większy sens, jeśli weźmiemy pod uwagę, że coraz więcej chorób jest wywoływanych przez stres.

Frank wspomina o leczeniu brodawek za pomocą placebo. Brodawki są smarowane jaskrawą farbą, a pacjentowi mówi się, że kiedy farba się zmyje, brodawki znikną. Tutaj wysoki wskaźnik sukcesu może być przypisany fizjologicznym skutkom, jakie przynosi wiara. Reakcja emocjonalna na leczenie placebo, kiedy pacjent spodziewa się lekarstwa, powoduje zmiany w fizjologii skóry, tworząc otoczenie, które nie sprzyja już wirusowi wywołującemu brodawki.

Leczenie depresji za pomocą elektroterapii – której zasadniczym elementem, według Sarganta, jest przepływ prądu przez mózg, wywołujący drgawki – może być tak samo skuteczne bez prądu. Pewien angielski lekarz odkrył, że jego urządzenie do aplikowania elektrowstrząsów nie działało od dwóch lat, chociaż sądzono, że jest sprawne i używano go codziennie. U pacjentów odnotowywano poprawę zgodnie z ich oczekiwaniami, jak i lekarza, a tymczasem wstrząsów nie aplikowano. Odkrycie, że to sama atmosfera związana z elektroterapią może być istotnym czynnikiem, a nie sam wstrząs, potwierdzono później podczas kontrolowanego doświadczenia.

Wspominamy tutaj o leczeniu za pomocą placebo, aby zademonstrować bardzo realne skutki ulegania wpływowi, oczekiwaniom i przekonaniom; może się to objawiać w wielu różnych okolicznościach, nie tylko medycznych. Wcześniej powiedzieliśmy, że sama wiara w hipnozę wystarcza, aby hipnoza zadziałała. Stan psychiczny człowieka może więc w znaczący sposób wpływać na rezultat zdarzeń i narzucać otoczeniu swój własny porządek. W pewnych okolicznościach może to stanowić zaletę, z której możemy zrobić użytek; jednak może być również słabością, którą mogą wykorzystać inni. Jedyne kwestionując założenia, możemy oddzielić przyczynę od skutku.

Efekt broni

W książce *The Writing on the Wall* McCarthy broni swojego przekonania, że właściwe zachowanie jest możliwe bez względu na okoliczności:

Samym tylko posiadaniem broni nie można zmusić człowieka do zabicia; jest to jego własna decyzja. Jeśli ktoś celuje w ciebie z pistoletu i mówi „Zabij swojego przyjaciela, albo ja zabiję ciebie”, a kłania cię, abys zabił swojego przyjaciela. To wszystko.⁷⁴

Być może to jednak nie wszystko. Amerykańscy psychologowie odkryli, że „efekt broni” wpływa na zachowanie w dużo bardziej podstępny sposób. Sam widok broni może zmienić reakcje – i to nie tylko u osoby trzymającej broń.

Niedawno Tuner, Simons i ich współpracownicy przeprowadzili dwa intrygujące doświadczenia, dowodzące powyższego twierdzenia. Dwukrotnie poprosili studentów w wesołym miasteczku, aby rzucali gąbkami w klauna. Za pierwszym razem, przed budką z klaunem, na widoku, leżała strzelba. Za drugim razem nie było jej widać. W obu przypadkach klaun obrzucał obelgami któregoś z rzucających gąbkami. Chciano sprawdzić, czy jego wrogie zachowanie spowoduje bardziej agresywne reakcje. Okazało się, że wyzwiska nie miały wpływu na zachowanie studentów. Natomiast znaczący wpływ miała niewinna – a może nie tak niewinna – obecność strzelby. Studenci, którzy ją zauważyli, reagowali dużo bardziej agresywnie niż inni i rzucali w klauna o wiele więcej gąbek.

W drugim eksperymencie badacze zaaranżowali awarię ciężarówky na ruchliwym skrzyżowaniu. W niektórych przypadkach w ciężarówce znajdowała się strzelba, wyraźnie widoczna dla kierowców jadących z tyłu. W innych przypadkach nie było broni. Badacze stwierdzili, że kierowcy z tyłu trąbili mocniej i bardziej uparcie na ciężar-

⁷⁴ Penguin, Harmondsworth 1969.

ówkę ze zgaszonym silnikiem, jeśli znajdowała się w niej strzelba.

Leonard Berkowitz jako pierwszy przeprowadził doświadczenia związane z efektem broni. Jego odkrycia wywołały niemało kontrowersji. Uważa on, że ostatnie badania potwierdzają jego wcześniejszy wniosek, iż „palec pociąga za spust, ale spust także może pociągać za palec”.

Berkowitz uważa, że broń działa jak bodziec warunkowy wywołujący reakcję warunkową. Turner proponuje inne, chociaż podobne wyjaśnienie, które raczej odwołuje się do pojęcia przetwarzania informacji. Utrzymuje, że broń przypomina ludziom sytuacje, w których widzieli, jak agresja zostaje nagrodzona, np. w telewizji, gdzie czarny charakter lub bohater używa pistoletu, aby postawić na swoim. Stąd pistolety łatwo kojarzą się z nagradzaniem agresji, a po ujrzeniu broni w jakimkolwiek kontekście ludzie postępują bardziej agresywnie niż pozwalałyby na to ich normalne zwyczaje. Rzecz jasna, wszyscy badacze są zwolennikami ograniczania pokazywania przemocy w telewizji.⁷⁵

Odgrywanie ról

W kontekście warunkowania i hipnozy wielu badaczy wskazało również na fakt, że udział w zdarzeniu pomaga wywołać oczekiwaną reakcję. Psychologowie za pomocą kontrolowanych doświadczeń udowodnili, że udział w różnych zdarzeniach, nawet uważanych za zabawę, może zdecydowanie zmienić pogląd człowieka wobec tego zdarzenia na bardziej pozytywny niż uprzednio.

Na przykład w badaniach, w których studentów poproszono o przedstawienie zaimprovizowanych argumentów na rzecz poglądu, do którego nie byli osobiście przekonani, udowodniono, że ich poparcie dla tego stanowiska wzmocniło się. Odgrywanie było skuteczniejsze, jeśli chodzi o wywoływanie zmiany postawy, niż głośne odczytywanie scenariusza – nie tylko w odniesieniu do nich samych, ale

⁷⁵ *Psychology Today*, czerwiec 1981.

także tych, którzy ich słuchali. Jednak największe zmiany zaszyły w poglądach tych osób, które odgrywały rolę.

Próba utożsamiania się z poglądem kogoś innego nie jest tak skuteczna, jak odgrywanie roli tej osoby. W pewnym doświadczeniu ze studentami każdy po kolei odgrywał rolę, następnie próbował zidentyfikować się z kimś innym odgrywającym rolę, a wreszcie jako obiektywny obserwator przyglądał się komuś odgrywającym rolę. Okazało się, że wszyscy studenci przyjęli więcej poglądów osoby, której rolę odegrali, niż osoby, z którą się identyfikowali lub tylko obserwowali. Jeden z eksperymentatorów, Hovland, skomentował siłę improwizacji jako czynnika wywołującego zmianę postawy. Stwierdził, że wymaga ona od człowieka wymyślenia wszystkich argumentów i zalet, jakie według niego byłyby najbardziej przekonujące dla kogoś takiego, jak on. Czyniąc to, człowiek przekonuje samego siebie. Ponadto sam akt improwizowania roli wyklucza racjonalne rozważenie alternatyw. Cała energia jest zużywana na przedstawienie zalet naszego przekazu.

Odgrywanie ról jest często wykorzystywane w terapii; ma zachęcić pacjenta do empatii z poglądami ważnych osób. Na przykład człowiek, który całe życie żywił urazę do swojej matki, mógłby lepiej zrozumieć jej uczucia, jeśli byłby zmuszony odegrać jej rolę w pewnym scenariuszu, podczas gdy ktoś inny grałby jego. Na tym polega psychodrama. Wskazano także, że przedstawiciele związków zawodowych i zarządu – drący koty z powodu nastawienia percepcyjnego uniemożliwiającego im dostrzeżenie innego stanowiska (Rozdział 2) – dobrze zrobiliby, gdyby zamienili się rolami; poszerzyłoby to ich ogląd sytuacji.

W grupach spotkaniowych powszechnie stosuje się nakłanianie człowieka do odegrania tłumionego gniewu w ten sposób, że bije on poduszkę, udając, że jest to jego żona/matka/ojciec itp. Początkowo jest to wymuszona, sztuczna próba okazania gniewu; jednak szybko staje się ona prawdziwa, a człowieka często ogarnia intensywne wściekłość, objawiająca się w całej okazałości. Odgrywanie emocji może zatem wywołać prawdziwe emocje.

Pisanie eseju na dany temat może mieć podobne skutki, jak odgrywanie roli. Człowiek musi wymyślić argumenty wspierające stanowisko, którego może wcale nie podzielać. Ten akt kreacji wystarczy, aby dane idee zaczęły krystalizować się w jego głowie.

Niedawno przeprowadzone badanie wskazuje, że przełanie idei na papier wzmacnia naszą wiarę w tę ideę. Trzech psychologów z Rice University w Houston w Teksasie pokazało studentom fragment tekstu dotyczący gaszenia pożarów, który w jednym przypadku implikował, że skuteczny strażak podejmuje ryzyko, a w drugim, że dba o swoje bezpieczeństwo. Jedną trzecią studentów poproszono następnie o napisanie tekstu o związku między gaszeniem pożarów i podejmowaniem ryzyka. Później im i jeszcze jednej trzeciej studentów powiedziano, że wszystkie informacje, które otrzymali, były nieprawdziwe. Następnie wszyscy studenci napisali test sprawdzający, czy nadal podzielają poglądy sugerowane w pierwszym tekście. Grupa, która nie wiedziała, że informacje są nieprawdziwe była, jak można było oczekiwać, najmocniej przekonana do ich treści. Spośród reszty, ci studenci, którzy musieli napisać o podejmowaniu ryzyka i skutecznym gaszeniu pożarów, byli dużo mocniej przekonani, że jest to prawda, niż studenci, którzy tylko przeczytali informację, a następnie dowiedzieli się, że jest zmyślona.⁷⁶

W Korei można było zaobserwować działanie taktyki przeciągania ludzi na swoją stronę, polegającą na angażowaniu ich. Od jeńców wymagano, aby pisali przyznania do winy i życiorysy – sam ten akt mógł wzmocnić ich wiarę w to, co pisali. Tej taktyce przyjrzymy się ponownie w kontekście sekt i ugrupowań politycznych w Rozdziale 7.

Deprywacja sensoryczna

Eksperymenty związane z deprywacją sensoryczną polegają na tym, że badani są pozbawiani jakiegokol-

⁷⁶ *Psychology Today*, maj 1981, s 17.

wiek stymulacji w pomieszczeniach pozbawionych światła i dźwięku. Doświadczenia te przyniosły sprzeczne rezultaty, jeśli chodzi o wpływ deprywacji sensorycznej na zachowanie człowieka. Niektórzy potrafią się dostosować, inni bardzo szybko doświadczają halucynacji i całkowicie tracą poczucie czasu. To, jaki skutek wystąpi u danej osoby w dużej mierze zależy od jej potrzeby stymulacji zewnętrznej; ekstrawertycy znoszą deprywację gorzej niż introwertycy. Udowodniono, że deprywacja sensoryczna zwalnia pracę mózgu, osłabia zdolności intelektualne i zwiększa podatność na wpływ.⁷⁷

Dr Svedfeld z Princeton University przeprowadził eksperyment mający zbadać wpływ deprywacji sensorycznej na podatność na propagandę. Chciał on wywołać u ludzi, których postawa była wcześniej neutralna, zmianę postawy na sprzyjającą Turcji. Połowa badanych była przez dobę trzymana w warunkach deprywacji sensorycznej. Druga połowa mogła dowolnie poruszać się na terenie uniwersytetu. Następnie obie grupy poddano propagandzie sprzyjającej Turcji. Studenci z pierwszej grupy przeszli zamierzoną zmianę postawy ośmiokrotnie częściej niż studenci z drugiej grupy.

Profesor Jack Vernon z Princeton University przeprowadził szereg doświadczeń związanych z deprywacją sensoryczną. W książce *Inside the Black Room* autor przedstawia scenariusz zmiany postaw. Opiera się on na odkryciach badań dotyczących deprywacji sensorycznej, warunkowania, dysonansu poznawczego, zależności, posłuszeństwa wobec autorytetu oraz partycypacji jako sposobu zmiany postawy.

Na wstępie Vernon zauważa, że zarówno w procesie „zmiękczenia” poprzedzającym pranie mózgu, jak i w warunkach deprywacji sensorycznej, osoba odosobniona doświadcza tak strasznej monotonii i nudy, że jest wdzięczna za jakikolwiek nowy bodziec, który by przykuł jej uwagę. Vernon twierdzi, że można to wykorzystać,

⁷⁷ Por. J. Vernon, *Inside the Black Room: studies of sensory deprivation*. Pelican, Harmondsworth 1963.

jeśli celem jest zaszczepienie tej osobie jakiegoś przekonania. Proponuje on dla celów eksperymentu nawrócić kogoś, kto jest zagorzałym protestantem, chociaż nie wie zbyt wiele o protestantyzmie, na islam, o którym wie równie mało, ale jest na tyle do niego uprzedzony, że nienawidzi muzułmanów. Aby go nawrócić, najlepiej jest pozbawić go stymulacji sensorycznej na okres do czterech dni, doprowadzając go do stanu, w którym będzie desperacko pragnął jakiegokolwiek bodźca. Wówczas Vernon wprowadzał do jego kabiny dwa przełączniki, bez słowa wyjaśnienia.

„Więzień” wkrótce przekonywał się, że jeśli przycisnie przełącznik A, usłyszy przemowę faworyzującą protestantyzm. Jeśli przycisnął przełącznik B, słyszał przemowę faworyzującą islam. Różnica polegała na tym, że przyciśnięcie przycisku A włączało zawsze tę samą przemowę o protestantyzmie, a przycisk B włączał za każdym razem inne przemówienie o islamie, czytane przy tym przez inny głos. Pragnienie nowych bodźców prowadziło więźniów do częstszego przyciskania przełącznika B.

Doprowadziliśmy do tego, że ten człowiek z własnej woli słuchał naszej propagandy. Jeśli możemy go nakłonić do słuchania, możemy również nakłonić go do uwierzenia, jeśli nasza propaganda będzie wystarczająco sprytna⁷⁸

mówi Vernon – i nie są to jedynie przypuszczenia. Eksperyment przeprowadzony w McGill University w Kanadzie dowiódł, że kiedy badani nie mieli innego wyboru, rzeczywiście częściej słuchali zróżnicowanego tekstu na temat, którego nie preferowali, niż tego samego tekstu na temat, który woleli.

Vernon idzie jeszcze dalej. Nawet, jeśli więzień uparcie używa przycisku A, to także działa przeciwko niemu, ponieważ powtarzanie może osłabiać znaczenie. Badacz przypomina znane doświadczenie polegające na powtarza-

⁷⁸ Tamże.

niu jednego słowa w kółko – nagle okazuje się, że staje się ono obce, jakby było nowym słowem. Wydaje się, że jego znaczenie osłabło.

Vernon pisze:

Wydaje się rozsądnym przekonanie, że podobny proces mógłby zajść w rezultacie powtarzania sloganu⁷⁴

i wiąże to z wykorzystaniem – być może nieświadomym – tej techniki przez Chińczyków w Korei. Jeńcy musieli w kółko pisać swoje życiorysy; w rezultacie doświadczali ogromnej nudy.

Chińczycy prawdopodobnie nie zdawali sobie sprawy, że monotonne powtarzanie osłabiało przekonania, do których żołnierze byli przywiązani; szukali tylko niezgodności między raportami. Takie rozbieżności uważano za oznaki słabych punktów; w rezultacie stawały się one logicznym celem ataku psychologicznego skierowanego na nawrócenie jeńca na komunizm.⁷⁹

Tymczasem jeniec z eksperymentu Vernona nadal słucha propagandy. Badacz twierdzi, że teraz jest właściwy moment, aby nagrodzić wszelkie przejawy konwersji. Więźniowi przez interkom zadaje się pytania na temat islamu. Jeśli jego odpowiedzi są zgodne z oczekiwaniami, może dostać trochę światła albo nowy rodzaj jedzenia. Później można mu nawet pozwolić na bezpośrednią rozmowę z kimś innym. Vernon wskazuje, że taka taktyka nagradzania za właściwe reakcje niewątpliwie była powszechnie stosowana przez Chińczyków. Wyjaśnia też, dlaczego tak często była to taktyka skuteczna:

Reakcje te wychodzą od człowieka, a nie są wymuszane bólem lub karą, dlatego stają się niemal jego własnymi przekonaniem.⁸⁰

⁷⁹ Tamże.

⁸⁰ Tamże.

Wciąż odgrywając rolę propagandyzisty, Vernon jeszcze mocniej dąży ten temat:

Uważamy, że potrafimy zbudować system, który będzie zwiększał podatność na wpływ w jeszcze większym stopniu. Możliwe jest, że sugestie eksperymentatora będą dużo bardziej skuteczne, jeśli jest on postrzegany przez badanego jako autorytet. Podatność na wpływ prawdopodobnie można zwiększyć, jeśli badany jest bardziej zależny od eksperymentatora w warunkach deprywacji sensorycznej. Na przykład, jeśli eksperymentator podaje mu posiłki, pozwala opuścić łóżko i pójść do toalety, mówi mu, kiedy może spać, przerywa jego sen, każe wykonać jakieś zadanie, kontroluje podawanie wody i generalnie staje się częścią każdej jego czynności, jednocześnie utrzymując jego aktywność na minimalnym poziomie.⁸¹

Hipoteza Vernona nie jest dziwaczna ani szczególnie trudna do udowodnienia. Niewątpliwie wykorzystuje wszystko, co wiemy o technikach wpływania na postawy. Na podstawie realnie przeprowadzonych badań na temat podatności w warunkach deprywacji sensorycznej Vernon stwierdził, że podatność można zwiększyć po dwóch lub trzech dniach i że staje się ona czterokrotnie większa. Stwierdził także, że znika ona najpóźniej po dwóch dniach po zakończeniu eksperymentu, jeśli nie utrwali się osiągniętych wyników.

Dlaczego człowiek miałby stać się podatny na wpływ w takich warunkach? Vernon wyjaśnia, że twór siatkowaty pnia mózgu funkcjonuje jak stacja przekaźnikowa dla wszystkich informacji przychodzących i wychodzących z mózgu. W normalnych warunkach tłumi pewne informacje, a uwydatnia inne, określając w ten sposób, na które zwrócimy świadomą uwagę. W warunkach deprywacji sensorycznej prawdopodobnie ograniczona jest ilość informacji przechodzących przez twór siatkowaty, wskazuje Vernon.

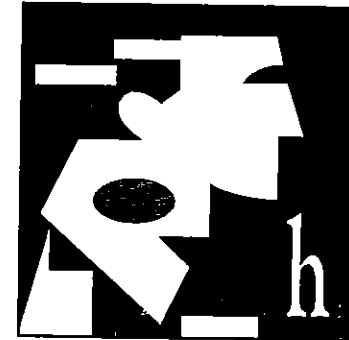
⁸¹ Tamże.

Jeśli rzeczywiście tak jest, to 'waga' jakiegokolwiek zestawu neutralnych zdarzeń może być znacznie zwiększona. Mówiąc prościej, w warunkach deprivacji sensorycznej człowiek może zadowolić się ideami czy poznaniem, które w innych warunkach po prostu by odrzucił.⁸²

W niniejszym rozdziale, podobnie jak w trzech poprzednich, próbowałam zwrócić uwagę na to, jak uczenie warunkowe, warunkowanie emocji, niekwestionowane założenia i nieświadome zachowanie społeczne (które wywołały efekt „prania mózgu” u amerykańskich jeńców wojennych w Korei) mogą (każde z osobna) odgrywać rolę, wpływając na zwykłe, codzienne zachowania i decyzje. W następnych rozdziałach zastanowimy się, czy te procesy, pojedynczo lub w kombinacjach, pomogą nam wyjaśnić jak działa hipnoza, jak dochodzi do nagłych konwersji politycznych i religijnych oraz jak szanowane autorytety, takie jak policja czy lekarze, mogą nieświadomie kierować zachowaniem zwykłego obywatela.

⁸² Tamże.

ROZDZIAŁ VI



HIPNOZA

Może dlatego, że nie rozumiemy, jak ani dlaczego istnieje stan świadomości zwany hipnozą, pojęcie to zazwyczaj wywołuje u wielu ludzi silne reakcje, od strachu i ciekawości po niedowierzanie. Czym właściwie jest hipnoza? Czy może zostać wywołana bez czyjejś wiedzy? Czy może zmusić kogoś do postąpienia wbrew własnej woli? Czy jest potężną techniką manipulowania umysłem? Jeśli istnieje jako stan świadomości, to dlaczego nie każdego da się zahipnotyzować? A może jest to możliwe?

Niewątpliwie jej potencjał zachęcił CIA do spędzenia kilku lat na badaniu hipnozy jako metody programowania zabójców i wysyłania ściśle tajnych wiadomości, które zostałyby zapomniane natychmiast po przekazaniu. Sprawozdania z działalności CIA pojawiły się w wielu książkach, takich jak *The Mind Manipulators* Schefflina i Optona, *Operation Mind Control* Waltera Bowarta, czy *The Search for 'The Manchurian Candidate'* Johna Marksa. Wszystkie one wydają się wskazywać, że agencja nie odniosła wielkich sukcesów. Jednak wielu psychologów spędziło lata badając stan hipnozy; doszli do różnych, wzajemnie sprzecznych teorii wyjaśniających, dlaczego i na kogo hipnoza działa.

Jakiś czas temu Ernest Hilgard i jego współpracownicy z Uniwersytetu Stanforda opracowali skalę podatności na hipnozę, wyznaczając pewne kryteria oceny ludzkich reakcji w hipnozie na polecenia takie, jak: „Nie możesz rozłączyć rąk” albo „Nie możesz powiedzieć swojego imienia”. Hilgard doszedł do wniosku, że od 5 do 10% ludzi jest mocno podatna na hipnozę; taki sam procent jest na nią całkowicie odporny; reszta populacji mieści się pośrodku. Zatem, według odkryć Hilgarda, większość

ludzi można zahipnotyzować – jednych łatwiej, innych trudniej.

Wniosek ten przez wiele lat był powszechnie akceptowany. Jednak później inny amerykański psycholog zakwestionował go. Profesor Joe Barber z Uniwersytetu Kalifornijskiego w Los Angeles twierdzi, że każdy jest podatny na hipnozę, a ludzie, którzy wydają się odporni, nie są odporni na samą hipnozę, ale na tradycyjny sposób jej wywoływania. Niektórzy ludzie, twierdzi Barber, po prostu są niewrażliwi na monotonne, smętne, powolne tony, używane przez hipnotyzerów do wywołania transu; reagują także oporem na polecenia w rodzaju „Będiesz odczuwać senność”, „Twoje oczy zamykają się.” Według Barbera, hipnotyzer może odnieść stuprocentowy sukces, jeśli przyjmie podejście niezobowiązujące, nieautorytarne, normalnym głosem sugerując np. „Ciekawe, czy dziwi cię to, że twoje powieki tak szybko zaczynają się zamykać.”

Profesor Barber sam wypróbował tę metodę na wielu osobach. W jednym z eksperymentów zahipnotyzował 27 osób, a następnie wszystkim zaaplikował niezwykle bolesną stymulację elektryczną nerwów zębów. Żaden z 27 badanych nie odczuł najmniejszego bólu. W związku z tym profesor Barber jest przekonany, że hipnoza – właściwie wywołana – ma przed sobą nie do końca jeszcze wykorzystaną rolę w kontrolowaniu bólu.

Z powodu niezrozumienia, czym jest stan hipnozy, wiele osób zakłada, że nie zostały skutecznie zahipnotyzowane, ponieważ nie zapadły w sen. W rzeczywistości hipnoza jest stanem świadomości. Fizjologicznie rzecz ujmując, w tym stanie wytwarzany jest taki sam wzór fal mózgowych jak w stanie relaksacji – rytmy alfa. (Rytmy beta są związane z normalną aktywnością dzienną, rytmy theta pojawiają się, kiedy człowiek przechodzi ze stanu obudzenia do stanu uśpienia, a rytmy delta występują podczas snu.) Trans, jak się potocznie mówi, nie jest jednym specyficznym, definiowalnym stanem, ale obejmuje zakres od lekkiej do bardzo głębokiej relaksacji. Profesor Barber stwierdził na przykład, że każdy, kto jest

zaabsorbowany tym, co mówi druga osoba, znajduje się w lekkim stanie transu.

Stan hipnozy często definiuje się jako stan podwyższonej podatności na wpływ. Daje to hipnotyzero- wi występującemu na scenie możliwość zasugerowania podmiotowi, żeby wykonał pewne czynności mające rozba- wiać resztę publiczności. Hipnoterapeucie daje szansę zaszczepienia pacjentowi pewności siebie, albo – z uwa- gi na to, że mechanizm obronny pacjenta nie działa – wyciągnięcia głęboko ukrytych szczegółów z przeszło- ści. Jednak niektórzy badacze są przekonani, że stan podatności na wpływ jest po prostu normalnym stanem obudzenia – u jednych bardziej widocznym niż u innych – i że nie ma potrzeby określać go specjalnie jako hipno- zę. Znany zwolennikiem tego poglądu jest dr Theodore Barber – doskonały hipnotyzer i badacz tego zjawiska od ponad dwudziestu lat, który przeprowadził specjalne projekty w szpitalu Cushing we Framingham w stanie Massachussetts.

Główny kierunek rozumowania Barbera jest taki, że ci ludzie, którzy w stanie hipnozy potrafią wznieść się na wyżyny własnych dokonań umysłowych, potrafią je także osiągnąć bez wywoływania hipnozy. Twierdzi on na pod- stawie swoich badań, że przynajmniej od 3 do 4% popu- lacji kobiet potrafi dowolnie halucynować, dotykać zjaw i przeżywać doświadczenia pozacielesne; większość z tych kobiet prowadzi normalne, aktywne życie, nie zdając sobie sprawy z tego, że ich zdolności są czymś nadzwyczajnym. Barber twierdzi, że takie zdolności obserwuje się niezależ- nie od poziomu wykształcenia, rodzaju osobowości, czy sta- bilności emocjonalnej; jednak te kobiety mają pewną cechę wspólną: istniejącą od dzieciństwa tendencję do fanta- zjowania, która utrzymuje się na intensywnym poziomie także w życiu dorosłym.

Barber dokonał tego odkrycia niemal przypadkiem. Miał zamiar zbadać, jakie charakterystyczne cechy wspól- ne, jeśli w ogóle, mają tzw. „somniabulicy”. Somnambulik to nazwa nadana osobie tak podatnej na hipnozę, że można

u niej wywołać określone odczucie, np. gorąca lub zimna, czucie zapachu lub smaku zgodnie z poleceniem, amnezję dotyczącą dowolnego zdarzenia, cofnięcie się do „poprzedniego życia” albo niezawodne wykonanie poleceń po wyjściu ze stanu hipnozy.

Barber przeprowadził testy na podatność na hipnozę u 900 osób i znalazł wśród nich 19 kobiet, w wieku od 21 do 47 lat, które najwyraźniej były somnambuliczkami. (Od czasu, kiedy opisał to doświadczenie, Barber przeprowadził jeszcze więcej testów i znalazł później grupę 30 somnambulików, w tym mężczyzn). Kiedy następnie Barber przeprowadził wywiady i testy z tymi 19 bardzo podatnymi na hipnozę kobietami, odkrył, że tak łatwo jest je zahipnotyzować po prostu dlatego, że one same także potrafią się zahipnotyzować. Nie potrzebowały do tego hipnotyzera. Barber pisze:

Nie było niczego, do czego można by je nakłonić pod hipnozą, a czego nie potrafiłyby zrobić z własnej woli.⁸³

Okazało się, że w dzieciństwie wszystkie te kobiety większość czasu spędzały w świecie fantazji, często miały wyimaginowanych towarzyszy zabaw, którzy byli dla nich tak realni, że mogły ich dotknąć, usłyszeć i zobaczyć. Jako osoby dorosłe spędzały nie mniej niż 50% czasu na fantazjowaniu; większość z nich oceniała, że spędza 90% czasu w świecie fantazji, który istnieje obok świata rzeczywistego. Na przykład potrafiły nie tracąc koncentracji fantazjować w pracy, wykonując jakieś zadanie.

Często słowo, widok lub dźwięk wywoływały fantazjowanie i niemal dosłownie przenosiły je do innego miejsca. Na przykład nazwa kraju wystarczała, aby pojawiała się intensywna fantazja na temat dalekich podróży. Jedna z badanych podczas wywiadu dotyczącego jej zdolności, zachwycała się:

⁸³ J. Barber, *Research reported at the Psychology and Medicine Conference in Swansea*. held by the Welsh Branch of the British Psychological Society, 1979.

„Fantazjowanie to bycie tym, czym możesz być, mógłbyś być lub jesteś. To realizowanie możliwości. To latanie, ekscytacja, życie! Kto może wiedzieć, czy to, co się teraz dzieje jest rzeczywistością?”⁸⁴

Dla Barbera najbardziej intrygujący i przekonujący był fakt, że fantazje nie pozostawały w świecie umysłu. Objawiały się fizycznie, co często można było zmierzyć: większość kobiet potrafiła osiągnąć orgazm w wyniku samej fantazji; 11 z 14 kobiet przyznało się, że miały przynajmniej jedną urojoną ciążę, wraz z wszystkimi jej objawami, takimi jak brak miesiączki, zmiany piersi i odczuwanie ruchów płodu. Kobiety potrafiły też odczuwać ciepło lub zimno jedynie wyobrażając je sobie.

Doświadczenia telepatyczne, przewidywanie przyszłości, oraz niezamierzone lub zamierzone wzywianie realistycznych zjaw także należały do codziennego życia kobiet-somnambuliczek. Pamiętały także zaskakująco żywo szczegóły z dzieciństwa. Niewiele z tych kobiet, jak wynikało z wywiadów, zdawało sobie sprawę, że wszyscy inni ludzie nie przeżywają regularnie podobnych doświadczeń. Kobiety miały różne zawody, większość z nich była zrównoważona emocjonalnie, zazwyczaj żyła w długotrwałych związkach.⁸⁵

W ostatnim czasie wielu psychiatrów niezależnie od siebie doszło do wniosku, że nieświadome nadużywanie autohipnozy może prowadzić do wystąpienia rozszczepienia osobowości i dziwacznych fobii. Dr Eugenie Bliss z Utah, psychiatra, który zbadał 14 przypadków rozszczepienia osobowości odkrył, że wszyscy pacjenci stworzyli pierwszą „osobowość” we wczesnym dzieciństwie, aby zwalczyć samotność lub niepewność; wszyscy szczegółowo pamiętali swoje dzieciństwo i łatwo poddawali się hipnozie. Potrafili także zniekształcać wyższe funkcje mózgu tak, aby ograniczać lub uwydatniać odczucia lub wypierać wspomnienia.

⁸⁴ Tamże.

⁸⁵ Sprawozdanie z wszystkich tych odkryć przedstawiono na dorocznym spotkaniu Amerykańskiego Stowarzyszenia Badań Symboliki Umysłu w Minneapolis 20 czerwca 1980 r.

Pacjentka, opisana przez dr Mortona Schatzmana w *The Story of Ruth* przysłała się leczyć, ponieważ wciąż widziała zjawę swojego ojca. Podczas terapii nauczono ją dowolnie wywoływać zjawy, jakie tylko chciała. Podczas jednego z badań naukowych nad jej zdolnościami odkryto, że jeśli wywoływała zjawę swojej córeczki, która siedziała na jej kolanach w taki sposób, że zasłaniała światło lampy, to mózg Ruth nie rejestrował reakcji na światło tej lampy.

W doświadczeniu badającym rolę hipnozy jako skutecznego sposobu odzwyczajania od palenia i leczenia fobii psychiatrzy Frankel i Orne odkryli, że każdy z pacjentów z fobią reagował na hipnozę (podczas gdy wielu palaczy nie reagowało). Okazało się również, że im więcej mieli fobii, tym bardziej byli podatni na wpływ hipnozy. Autorzy napisali w *Archives of General Psychiatry*:

Odkrycia te wskazują, że osoby, u których występują symptomy fobii muszą mieć zdolność manifestowania (...) takich procesów psychicznych, w których obrazy i fantazje mogą stać się wystarczająco żywe i realne, aby myliły się ze światem rzeczywistym.⁸⁶

Konsekwencje tych odkryć są poważniejsze niż tylko możliwość poznania, co kryje się za podatnością na hipnozę. Nawet w bardziej tradycyjnych badaniach nad hipnozą od dawna uważa się, że wyobraźnia ma swój wpływ na podatność na oddziaływanie. Na podstawie oceny typów osobowości najczęściej wiązanych z somnambulizmem Hilgard twierdzi, że doświadczenia wczesnego dzieciństwa odgrywają ważną rolę. Podkreśla wagę doświadczeń związanych z wyobraźnią; zainteresowań takich jak muzyka i czytanie, które wymagają silnego zaangażowania osobistego w samą czynność; a także nadmiernego karania przez rodziców, mogącego doprowadzić dziecko nie tylko do posłuszeństwa i uzależnienia (co jest jednym z czynni-

⁸⁶ H. Frankel, M.T. Orne, *Hypnozability and phobic behaviour*. „Archives of General Psychiatry”, 33, 1976, s. 1259-61.

ków reagowania na hipnozę), ale także do ucieczki w świat wyobraźni.

Sarbin i Lim również wiążą wyobraźnię z podatnością na wpływ. Oceniając zdolność człowieka do odgrywania różnych ról badacze byli w stanie ustalić, że osoby najłatwiej poddające się hipnozie jednocześnie z największą łatwością odgrywały różne role.

Samo odgrywanie ról jest postrzegane przez naukowców takich jak Martin Orne, jeden z wiodących badaczy na tym polu, jako główny komponent hipnozy. Orne – profesor psychiatrii na Uniwersytecie w Pensylwanii – dowiódł swojej racji przeprowadzając bardzo słynny obecnie eksperyment. Twierdził, że tak zwany stan hipnozy wywołuje połączone życzenie hipnotyzera i hipnotyzowanego, aby spełnić wzajemne oczekiwania. Hipnotyzer wysyła sygnały odnośnie do swoich oczekiwań, a hipnotyzowany je odbiera. W swoim doświadczeniu Orne wygłosił wykład na temat hipnozy dwóm grupom studentów. W jednej grupie powiedział, że stan hipnozy objawia się tym, że hipnotyzowany nie jest w stanie ruszyć ręką; zorganizowano „seans” potwierdzający ten fakt. W drugiej grupie nie podano takiej informacji.

Następnie Orne zahipnotyzował ochotników z obu grup. Wszyscy ci, którzy wcześniej obejrżeli seans, przekonali się, że podczas hipnozy nie są w stanie ruszyć ręką. Ci, którzy nie byli jego świadkami, mogli swobodnie ruszać rękami w stanie hipnozy.

Orne doszedł do wniosku, że ludzie w stanie hipnozy postępują w sposób, w jaki sądzą, że powinni postępować. Jeśli chcą zadowolić hipnotyzera, można ich łatwo zahipnotyzować. O teorii Orne’a, jakoby hipnotyzowany musi nie tylko chcieć zostać zahipnotyzowany, ale także stworzyć pozytywną relację z hipnotyzерem, powiemy więcej przy okazji omawiania hipnozy przeprowadzanej wbrew woli.

Hilgard nie zgodził się z odkryciami Orne’a i sam przeprowadził doświadczenie mające wykazać, że hipnotyzm nie polega jedynie na odgrywaniu roli. Dwudziestu studentów zanurzyło ręce po łokcie w lodowatej wodzie – w ten

sposób eksperymentator mógł sprawdzić ich normalną wytrzymałość na ból. Następnie zahipnotyzował dziesięciu z nich i powiedział im, że nie poczują bólu, kiedy ponownie zanurzą ręce w wodzie. Drugiej dziesiątce powiedział to samo, ale nie poddał ich hipnozie. W tym wypadku Hilgard stwierdził, że samo zapewnienie, że nie odczują bólu wystarczyło do zwiększenia tolerancji na zimno. Mimo wszystko tolerancja ta była mniejsza, niż u osób, które otrzymały takie zapewnienie podczas hipnozy. Hilgard doszedł do wniosku, że istnieją dowody, iż ludzie mogą odczuć ulgę w bólu dzięki sugestii hipnotycznej. Nie ukrywali swojego cierpienia tylko po to, aby zadowolić hipnotyzera.

Według Vance Packarda, autora *The People Shapers*, w Laboratoriach Medycznych Ośrodka Badań Przestrzeni Kosmicznej Wright-Patterson w Ohio przeprowadzono badania nad hipnozą i bólem. Jego celem było ustalenie, w jaki sposób najlepiej można utrzymać czujność pilotów statków kosmicznych podczas awarii, kiedy mogli doznawać skrajnego gorąca lub zimna. Zahipnotyzowanych studentów umieszczano w specjalnych komorach ciepłych i kazano im wykonywać określone zadanie. Nauczyli się skutecznie funkcjonować w temperaturze 140 °⁸⁷. Jeden ze studentów powiedział nawet, że odczuwał zimno; wyobrażał sobie, że jest ratownikiem na basenie. Barber mógłby z tego wyciągnąć wniosek, że ten student osiągnął swój cel dzięki zdolności fantazjowania, a nie sile hipnozy.

Amerykański psycholog Andrew Salter wysunął jeszcze inną teorię działania hipnozy, której zawzięcie bronił. Jest on przekonany, że hipnoza jest niczym innym, jak tylko formą warunkowania.

W czasie swojej pracy nad warunkowaniem klasycznym Pawłow po raz pierwszy wysunął hipotezę, że podatność na wpływ jest najprostszym rodzajem odruchu warunkowego u człowieka, ponieważ język może pełnić rolę

⁸⁷ Skala Fahrenheita. Odpowiada to 60 stopniom w skali Celsjusza (przyp. red.).

bodźca warunkowego. Podobnie jak psy mogą wydzielać ślinę na dźwięk dzwonka, jeśli kojarzą go z pokarmem, tak ludzie mogą ślinić się na dźwięk słów „pieczony kurczak” lub „stek”, ponieważ określenia te kojarzą z prawdziwym jedzeniem. Salter, zagorzały przeciwnik teorii Barbera, rozwija tę ideę, aby wyjaśnić hipnozę i podobne „niewyjaśnione” zjawiska, takie jak halucynacje. Oto, co pisze w swojej książce *Conditioned Reflex Therapy*:

Co obserwuje widz, kiedy hipnotyzowana jest osoba podatna? Hipnotyzer (niefortunne określenie) mówi usypiającym głosem: „Twoje powieki są bardzo ciężkie ...”

Czy nie wydaje się możliwe, że słowo „ciężkie” kojarzy się hipnotyzowanemu z odczuciem ociężałości, a powtarzane przez hipnotyzera słowo „ciężki” wywołuje skojarzenie rzeczywistego przeszłego odczucia ociężałości? Zatem w pewnym sensie hipnotyzerzy to osoby, które dzwonią dzwonkiem i znajdują psy, które nauczone ślinić się na jego dźwięk – czyli w tym przypadku ludzi, którzy czują się ociężały i zmęczeni. Mówią „Uwaga. Oto osoba, którą łatwo zahipnotyzować.”

Bardzo łatwo jest zrozumieć dreszcze, wywołane przez właściwą „sugestię” hipnotyczną obecności lodu czy śniegu u osób łatwo poddających się hipnozie. Hipnotyzer wykorzystuje werbalne warunki „dzwonki”, którymi w każdej chwili może zadzwonić.⁸⁸

Dalej w podobny sposób wyjaśnia ulgę w bólu oraz doświadczanie halucynacji. Jeśli chodzi o tę pierwszą kwestię, Salter zwraca uwagę na fakt, że człowiek często odkrywa na ciele siniaki, wskazujące na jakieś mocne uderzenie – którego jednak nie zarejestrował w danym momencie – prawdopodobnie dlatego, że jego uwaga była skupiona na czymś innym. Zatem to, że hipnotyzowany nie odczuwa bólu, można wyjaśnić w ten sposób, że zapewnienia hipnotyzera, iż zadawany ból nie będzie odczuwany, uruchamiają „ustalone reakcje zniesienia czucia.”

⁸⁸ A. Salter, *Conditioned Reflex Therapy*. New York Capricorn Books 1949/1961.

Salter odnosi się tu do eksperymentu Ellsona, opisanego w *Journal of Experimental Psychiatry*, w którym badani jednocześnie widzieli światło i słyszeli dźwięk. 32 z 42 badanych stwierdziło później, że słyszeli dźwięk, kiedy pokazywano im tylko światło. Salter konkluduje:

Oznacza to, że 80% badanych w tym eksperymencie nie potrafiło odróżnić dźwięku *bona fide* od swoich halucynacji. Kiedy zdamy sobie sprawę, że obrazy i dźwięki można warunkować i że bodźce, które je wywołują, mogą pochodzić z naszego wnętrza, zrozumiemy, dlaczego Luter rzucał w diabła kałamarnicami i skąd wzięły się głosy, które słyszeli Joanna D'Arc i Mahomet, nie mówiąc o duchach widzianych przez zwykłych ludzi.

Nie ma wątpliwości, że halucynacje podczas hipnozy oraz niezwykle zjawiska sensoryczne związane z różnymi świętymi są zasadniczo prawdziwymi i możliwymi do wyjaśnienia przejawami warunkowania. Uczucia głodu, zmęczenia czy podniecenia – zmniejszające zahamowania – sprzyjają występowaniu doświadczeń halucynacyjnych.⁸⁹

Salter wysuwa następnie najbardziej kontrowersyjną tezę. Jeśli, zgodnie z jego przekonaniem, hipnoza jest jedynie aspektem warunkowania, to powinno być możliwe wyszkolenie ludzi do popełniania czynów antyspołecznych, krzywdzenia siebie lub innych. Krótko mówiąc, wpływ nie musi być zgodny z kodeksem moralnym; dlatego człowieka podczas hipnozy można doprowadzić do popełnienia zbrodni:

Hipnoza nie polega na stworzeniu, ale na wywołaniu stanu świadomości. Jeśli jednak wzorce odruchów u hipnotyzowanych istnieją od początku – a wydaje się, że tak jest – zmuszeni jesteśmy dojść do dziwnego wniosku, że sugestie hipnotyczne niczego nie zaszczepia. Jednak nie jest to prawda. Hipnoza wykorzystuje coś, co już istnieje, w celu zaszczepienia czegoś nowego.⁹⁰

⁸⁹ Tamże.

⁹⁰ Tamże.

Salter wskazuje, że ludzi inteligentnych jest nie tylko najłatwiej uwarunkować, ale także najłatwiej zahipnotyzować. Perry London w książce *Behaviour Control* odmienną drogą dochodzi do wniosku, że hipnoza i warunkowanie, jeśli nie są tym samym, to w każdym razie rzeczywiście są powiązane. Wziął on udział w badaniu, które zademonstrowało, że im bardziej ktoś jest podatny na hipnozę, tym wyższy jest ogólny poziom aktywności jego mózgu.

Następnie pisze:

„Psychiczny” charakter hipnozy sprawia także, że wydaje się ona przeciwieństwem warunkowania, które jest ewolucyjnym efektem ubocznym odruchu rdzeniowego, systemu łączącego pierwotne czynności mięśni i gruczołów w skomplikowane zachowanie. Hipnoza zaczyna oddziaływać w wyższych ośrodkach mózgowych, gdzie jest wywoływana przez mowę. Zaczyna się w umyśle i stamtąd się rozprzestrzenia. W takim znaczeniu terapia odwracająca i implozyjna są podobne do hipnozy. Ich bezpośrednim celem jest umysł, przede wszystkim poprzez środki werbalne i wykorzystanie obrazów stworzonych przez terapeutów jako katalizatorów manipulowania reakcjami emocjonalnymi pacjenta. Oprócz tego są one również metodami warunkowania; ich skutki są takie same w przypadku ludzi – i osiąganego w taki sam sposób – jak u kotów czy szczurów. Zatem stanowią one pomost między hipnozą a warunkowaniem, które mogą być fizjologicznie bardziej zbliżonymi procesami niż obecnie wiadomo.⁹¹

Wróćmy do kontrowersyjnej kwestii podniesionej przed chwilą, to jest do hipnozy przeprowadzanej wbrew woli. Andrew Salter nie jest jedynym, który wierzy w hipnozę jako metodę manipulowania zachowaniem w sposób kłócący się z zasadami moralnymi. George Estabrooks, który również utożsamia hipnozę z warunkowaniem, w książkach takich jak *Hypnotism* czy *The Future of the Human Mind*, rozpisuje się o wyimaginowanych możliwościach

⁹¹ P. London, *Behaviour Control*. Wyd. cyt.

programowania zabójców. Są ludzie gotowi twierdzić, że Sirhan Beshara Sirhan, morderca Roberta Kennedy'ego, rzeczywiście był takim zabójcą. Walter Bowart cytuje dwóch ekspertów w książce *Operation Mind Control*. Dr Jon W. Heisse Jr., przewodniczący Międzynarodowego Towarzystwa Analizowania Stresu, badał karty psychiatryczne Sirhana, wywiady z nim oraz jego wynik PSE.⁹²

Oto do jakich doszedł wniosków:

Sirhan wciąż powtarzał pewne wyrażenia. To jasno świadczyło o tym, że został zaprogramowany, aby wprowadzić się w trans. Nie mógł nauczyć się tego sam. Ktoś musiał mu to pokazać i nauczyć go, jak to się robi. Jestem przekonany, że Sirhan podczas hipnozy przeszedł pranie mózgu, polegające na nieustannym powtarzaniu zdań takich jak: „Jesteś nikim, jesteś niczym, amerykańskie marzenie nie istnieje” tak długo, aż wreszcie w to uwierzył. Na tym etapie, ktoś zaszczerpił mu ideę „Zabij Roberta Kennedy'ego”. W hipnozie, poddany praniu mózgu – Sirhan zaakceptował tę ideę.⁹³

Także dr Herbert Spiegel, lekarz medycyny specjalizujący się w hipnozie, stwierdził:

Wypaczenie i odmiana czyjegoś umysłu w wyniku serii sesji hipnotycznych jest zupełnie możliwa. Można to nazwać praniem mózgu, ponieważ umysł jest oczyszczany z dawnych emocji i wartości, które zastępowane są innymi. ... Tej techniki prawdopodobnie użyto w przypadku Sirhana. Na podstawie własnych badań mogę stwierdzić, że Sirhan był poddany zabiegom hipnotycznym.⁹⁴

Jakakolwiek była prawda, wiele lat wcześniej Morse Allen, szef projektu CIA o nazwie BLUEBIRD, rozpoczął tego w 1950 r. w celu przesłuchiwania agentów i zdraj-

⁹² Psychological Stress Evaluator – Ocena Stresu Psychicznego (przyp. tłum.).

⁹³ W. Bowart, *Operation Mind Control*. Wyd. cyt.

⁹⁴ Tamże.

ców przy pomocy środków kontroli umysłu, przeprowadził własny eksperyment dotyczący możliwości hipnotyzowania ludzi wbrew ich woli i programowania zabójców. Doświadczenia te są udokumentowane wieloma notatkami służbowymi, do których dotarł John Marks i opisał je w książce *The Search for the 'Manchurian Candidate'*. Allen wziął udział w czterodniowym kursie hipnozy przeprowadzonym przez hipnotyzera scenicznego. Następnie zahipnotyzował sekretarki pracujące w CIA i nakłonił je do wykradania tajnych akt i przekazywania ich ludziom, których uważały za zupełnie nieznanymi; do okradania siebie nawzajem; do podkładania ognia. W lutym 1954 r. przeprowadził symulację programowania zabójców. Zahipnotyzował jedną z sekretarek – kazał jej usnąć i nie budzić się. Następnie zahipnotyzował inną sekretarkę i powiedział jej, że jeśli nie obudzi swojej koleżanki, wpadnie w taką furję, że ją zabije. Później zostawił pod ręką nie naładowany pistolet. Mimo, że kobieta wcześniej zarzekła się, że boi się broni palnej, jednak „zastrzeliła” koleżankę. Potem wyparła to zdarzenie z pamięci i przysięgała, że nigdy nie udałoby się jej zmusić do zabicia kogokolwiek.

Allen nie dał się ponieść temu jednemu sukcesowi i nie twierdził, że udało mu się znaleźć sposób na programowanie zabójców. Wcale nie miał pewności, że potrafi powtórzyć ten wynik w jakimś innym, nie eksperymentalnym otoczeniu. Cytując Marksa:

Uważał on tylko, że dowiódł, iż młoda, łatwowierna ochotniczka przyjąłaby od osoby z autorytetem polecenie postąpienia w pewien sposób, sądząc, że nie dopuści ona do tragedii. Prawdopodobnie CIA jako instytucja, a Morse Allen jako człowiek, wzbudzali w niej takie zaufanie, że była przekonana, iż nie pozwoli jej zrobić nic złego. Eksperymentalne warunki w rzeczywistości uzasadniły jej zachowanie i sprawiły, że nie było ono naprawdę społeczne.⁹⁵

⁹⁵ J. Marks, *The Search for the 'Manchurian Candidate'*. Time Books/Allen Lane, New York 1979.

Jeden z eksperymentów Martina Orse'a potwierdza zastrzeżenia Allena. Osobom zahipnotyzowanym kazano oblać kwasem twarz jednej z osób obecnych w laboratorium podczas eksperymentu. Badani widzieli, jak do kubka z kwasem wrzucono monetę, która się rozpuściła, a jednak oblali wskazaną osobę kwasem. (Eksperyment zorganizowano w taki sposób, że tej osobie nic się nie stało.) Łatwo byłoby wyciągnąć wniosek, iż hipnoza rzeczywiście jest na tyle potężna, że potrafi nakłonić ludzi do postępowania wbrew ich zwykłemu osądowi. Jednak Orne wykazał, że to nie hipnoza była tutaj zasadniczym elementem. Przeprowadził to samo doświadczenie z osobami nie zahipnotyzowanymi – i ich postępowanie było dokładnie takie samo. Dowiedziono zatem, że to nie hipnoza, ale głęboko zakorzenione posłuszeństwo wobec autorytetu potrafi zmącić osąd. (Porównajmy eksperyment Milgrama ze wstrząsami elektrycznymi, opisane w Rozdziale 5). Biorący udział w doświadczeniu przyjęli rolę badanych i postawę uległości wobec autorytetu eksperymentatora, jaka się z tym wiąże.

W artykule opublikowanym w *The Manipulation of Human Behaviour* pod redakcją Bidermana i Zimmera, Orne omawia swój pogląd, że hipnoza nie może wywołać u ludzi postępowania wbrew ich woli, ponieważ stan hipnozy zależy od pozytywnej relacji między hipnotyzerem a hipnotyzowanym i ich chęci współpracy. We wszystkich przestudiowanych przez niego przypadkach ludzi poddanych hipnozie bez ich wiedzy (np. kiedy terapeuta nakłania pacjenta do odprężenia się, ale w rzeczywistości wykorzystuje hipnozę, chociaż o tym nie mówi) lub wbrew woli, sukces wydawał się zależeć od relacji, jaka nawiązała się między hipnotyzowanym a hipnotyzerem. Wszystkie trzy przypadki przestępstw łączących się z hipnozą, o jakich słyszał Orne (w których osoby zamieszane twierdziły, że nie wiedziały, iż zostały pod hipnozą nakłonięte do popełnienia tych czynów) wiązały się z „intensywną relacją emocjonalną między hipnotyzerem i pacjentem.” Nie powiódł się żaden przypadek wywoływania aktów społecznych

za pomocą hipnozy, w których hipnotyzer i pacjent nigdy wcześniej się nie spotkali.

Meerloos przedstawił inne wyjaśnienie, dlaczego czyny społeczne popełnione w wyniku hipnozy jedynie wydają się sprzeczne z czyjąś wolą:

W każdym człowieku kryje się wiele pragnień społecznych. Technika hipnozy, jeśli sprytnie się jej użyje, może wydobyć je na powierzchnię i sprawić, że zostaną zrealizowane w rzeczywistości.⁹⁶

Hipnoterapeuci skłonni są twierdzić, że niemożliwe jest nakłonienie nieświadomości, aby ujawniła informację, której nie jest gotowa podać (celem terapii jest oczywiście dostanie się do tego, co jest ukryte w nieświadomości i co może być przyczyną jakiegoś chorobliwego objawu, np. fobii lub ataków paniki). Wiadomo jednak, że hipnotyzer, zniekształcając obraz rzeczywistości pacjenta, może skłonić go do postępowania wbrew normom moralnym lub kodeksowi społecznemu. Na przykład możliwe jest namówienie kogoś do spacerowania nago po pokoju, jeśli wcześniej przekona się go, że pokój jest pusty.

Field i Dworkin opublikowali w *Journal of Psychiatry* artykuł dowodzący, że bynajmniej nie jest łatwo skłonić pacjentów pod hipnozą do odkrycia tego, co chcą ukryć podczas przesłuchania. Podczas eksperymentu badanym podano informacje, których nie pozwolono wyjawiać w żadnych okolicznościach. Następnie zahipnotyzowano ich i wmówiono na przykład, iż wyrzuty sumienia z powodu kłamstwa spowodują wyjawienie prawdy; albo że zdradzą się z kłamstwem, wykonując gwałtowny mimowolny ruch, który zdemaskuje wykrywacz kłamstw. Test wymagał od badanych, aby pomyśleli jakąś liczbę, a następnie nie zdradzili jej eksperymentatorowi, który wyliczał po kolei.

Jedynie sześciu z 26 badanych ujawniło liczbę, albo w wyniku „poczucia winy”, albo mimowolnego ruchu pod-

⁹⁶ J. Meerloo, *Mental Seduction and Menticide*. Wyd. cyt.

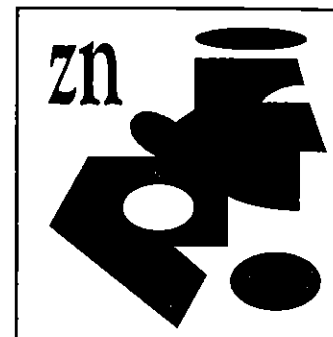
czas jej wymieniania. Czterokrotnie informację ujawnił wykrywacz kłamstw, tylko dwukrotnie metoda wywoływania poczucia winy.

Autorzy doszli do wniosku, że tylko osoby bardzo podatne na hipnozę można podczas niej złamać. Można jednak wysunąć argument, że w ukrywanie np. dowolnej liczby zaangażowanych jest dużo mniej emocji niż w ukrycie jakiejś osobistej informacji.

Na koniec warto powtórzyć za Bidermanem, że istnieje jeszcze jeden czynnik, który mógłby być zasadniczy dla powodzenia technik hipnotycznych, niezależnie od tego, czy ma miejsce odgrywanie roli, warunkowanie, fantazjowanie czy porozumienie. Jeśli ludzie wierzą, że podczas hipnozy nie kontrolują swojego zachowania, możliwe, że są bardziej gotowi do zrzeczenia się odpowiedzialności za swoje postępowanie. Na przykład, jeśli w Korei jeniec czuł, że nie jest już panem swojego losu, to podczas hipnozy mógł zostać nakłoniony do podania informacji, jakich normalnie nigdy by nie ujawnił. Jednak w tej sytuacji mógł czuć się usprawiedliwiony i nie poczuwać się do winy za swoje czyny. Na temat siły przekonań więcej powiedzieliśmy w Rozdziale 5.

Reasumując, hipnoza wcale nie jest stanem prostym do zdefiniowania i niekontrowersyjnym. Wydaje się powiązana z każdą z licznych i różnorodnych cech osobowości i zachowania, podobnie jak pranie mózgu. Dalej przekonamy się, że te same cechy odgrywają także istotną rolę w innych rodzajach wpływu na postawy oraz w samym procesie prania mózgu.

ROZDZIAŁ VII



ZASKAKUJĄCE NAWRÓCENIA

Rzadko się zdarza, aby kogoś oskarżano o to, że padł ofiarą prania mózgu, kiedy po latach agnostycyzmu lub politycznej bierności nagle nawraca się na katolicyzm czy wstępuje do Partii Pracy. Jeśli zdarza się, że nowa postawa jest związana z naruszeniem konwencjonalnej moralności lub odejściem od norm społecznych, pada pytanie: czy mogła zostać przyjęta z własnej woli? Zgodnie z takim rozumowaniem człowiek sam może postanowić zostać katolikiem, ale to sekta Moona wybiera swoich wyznawców. Rzadko bierze się pod uwagę, że ten drugi wybór po prostu odzwierciedla bardziej rzucające się w oczy połączenie wcześniej omawianych sił psychicznych. Jednak proces konwersji można rozbić na części w podobny sposób, jak zrobili to eksperci zajmujący się przypadkami prania mózgu w Korei. W niniejszym rozdziale omówimy komponenty religijnej i politycznej konwersji, przyglądając się trzem niedawnym przypadkom konwersji, które trafiły do sądu, gdzie albo oskarżenie, albo obrona sfałdowała określeniem „pranie mózgu”.

Różni autorzy zwrócili uwagę na wiele z tych komponentów. Zimbardo w książce *Influencing Attitudes and Changing Behaviour* wyróżnia cztery czynniki wpływające, na które należy zwrócić uwagę w kontekście nagłego nawrócenia religijnego. Po pierwsze, musi zostać nawiązana bliska, osobista relacja z ludźmi, których chcemy nawrócić na swoje poglądy. Jest rzeczą ludzką przyjmować propozycję opieki ze strony innej osoby albo zaproszenie do silnej i kochającej rodziny – zwłaszcza, jeśli pragnie się uczucia i jest się zdezorientowanym. Po drugie, wzbudzanie emocji przez przywódcę – czy to za pomocą emocjonalnych przemówień, rytmicznej muzyki czy tańca – służy

obudzeniu niepokojącego poczucia winy i strachu u słuchaczy, które mogą zostać szybko uśmierzone dzięki przystąpieniu do ruchu. Po trzecie, przyjmując zachętę do wystąpienia na ochotnika, złożenia przyrzeczenia albo wypowiedzenia się przed grupą liczącą się z jego opinią, ludzie mogą zaangażować się w sprawę. Później może to mieć wpływ na ich postawy – jak wcześniej pokazaliśmy. Po czwarte i ostatnie, według Zimbardo, ogromny jest wpływ modlitwy. W tym kontekście modlitwa może służyć wielu celom. Cementuje grupę, przypomina o pierwotnych emocjach doświadczonych podczas samej konwersji, wzmacnia wiarę oraz, dzięki temu, że koncentruje się na sile nadprzyrodzonej jako sprawcy dobra i zła, służy umiejscowieniu całkowitej odpowiedzialności człowieka za własne czyny poza nim samym. Modlitwa może przynieść uczucie spokoju, tak jak spowiedź przyniosła dr Vincentowi ulgę od poczucia winy, niepewności i kryzysu tożsamości, których doświadczał w chińskim więzieniu. Jakkolwiek rozumielibyśmy istotę modlitwy, na pewno jej forma jest skutecznym narzędziem manipulacji.

Sargant uważał nawrócenia ewangelistów za najlepszy przykład tego, co może się stać, kiedy mózg osiąga stan przeładowania i poddaje się nadmiernemu stresowi. Podczas kazań Wesleya częste były zasłabnięcia ludzi, w miarę jak rosła zbiorowa histeria – po czym osoby te powstawały, wybawione. Kazania Wesleya, grożące ogniem piekielnym, wywoływały całą gamę emocji u słuchaczy – od poczucia winy i strachu do gniewu i pogardy. Nie to było jednak istotne. Skutkiem było fizyczne załamanie i wynikiły z niego stan podatności na wpływ, sprzyjający nagłemu nawróceniu. Sargant proponuje logiczny punkt wyjścia dla swojej argumentacji:

Metody nawróceń religijnych rozważano do tej pory częściej pod kątem psychologicznym i metafizycznym niż fizjologicznym. Tymczasem wykorzystywane techniki często są tak bliskie współczesnym technikom prania mózgu i kontrolowania myśli, że każda z tych ostatnich może rzucić światło na sposób

działania tych pierwszych... Skutkiem religijnych metod uzdrawiania i technik konwersji mogą być niemal identyczne zjawiska fizjologiczne i psychiczne – zarówno w najbardziej prymitywnych, jak i najbardziej cywilizowanych kulturach. Można je podać jako przekonujące dowody prawdziwości przekonań religijnych czy filozoficznych. Jednak, ponieważ te przekonania są często logicznie nie do pogodzenia ze sobą, a jedyne, co mają wspólnego, to podobieństwo fizjologicznych i psychicznych zjawisk zachodzących w wyniku ich wywoływania – stawia nas to w obliczu fizjologicznych podstaw, wymagających bardzo wnikliwego zbadania.⁹⁷

Sargant jest być może osamotniony, podkreślając fizjologiczny aspekt konwersji, ale wielu autorów zgadza się, że czynniki psychiczne odgrywają ważną rolę w syndromie konwersji.

Eric Hoffer, autor *The True Believer*, argumentuje, że frustracja jest kluczem do zrozumienia nagłego przyjęcia rygorystycznej wiary religijnej:

Wychodząc od faktu, że ludzie sfrustrowani dominują wśród pierwszych zwolenników wszystkich ruchów masowych, oraz że zazwyczaj przyłączają się do nich z własnej woli, zakłada się, (...) iż skuteczna technika konwersji zasadniczo polega na wpojeniu i utrwaleniu skłonności i reakcji typowych dla sfrustrowanego umysłu.

(...) Ci, którzy chcą zmienić naród czy świat, nie mogą tego dokonać wywołując niezadowolenie i przewodząc w nim (...) albo nakłaniając ludzi do przyjęcia nowego sposobu życia. Muszą umieć rozbudzać i podtrzymywać bezpodstawną nadzieję.⁹⁸

Wyjaśnia dłaczego, jego zdaniem, wiara tak wiele daje osobie sfrustrowanej:

Wiara w świętą sprawę jest w dużym stopniu substytutem utraty wiary w siebie samego. (...) Im mniej uzasadnione jest

⁹⁷ W. Sargant, *Battle for the Mind*. Wyd. cyt.

⁹⁸ E. Hoffer, *The True Believer*. Wyd. cyt.

roszczenie człowieka do doskonałości własnego ja, tym bardziej gotów jest twierdzić, że doskonały jest jego naród, religia, rasa lub święta sprawa.⁹⁹

Jak zacytowano powyżej, Hoffer wspomniał, że skuteczny manipulator namawiający do wstąpienia do ruchu masowego musi wykorzystywać elementy typowe dla sfrustrowanego umysłu. Dalej pisze na ten temat:

Czy osoby sfrustrowane łatwiej poddać indoktrynacji niż niesfrustrowane? ... Wydaje się, że istnieje jakiś związek między niezadowoleniem z siebie a skłonnością do łatwowierności. Pragnienie ucieczki od prawdziwego ja jest jednocześnie pragnieniem ucieczki od rzeczy racjonalnych i oczywistych. Odmowa zobaczenia siebie takimi, jakimi jesteśmy, wywołuje niechęć do faktów i zimnej logiki. Dla osób sfrustrowanych nie ma nadziei w tym, co rzeczywiste i możliwe. Ratupek może przyjść jedynie w postaci cudu. (...) Same proszą, aby je oszukać.¹⁰⁰

Skutecznej propagandy nie można zatem narzucić nieufnemu umysłowi. Można jedynie oddziaływać na to, co już jest w człowieku. Propaganda działa nie tyle narzucając nowe opinie, co wyraźnie i dosadnie artykułując niejasne pasje, obawy i niechęć, nieustannie czające się w podświadomości. Podczas gdy Sargent, kładący nacisk na fizjologię, dopuszcza możliwość zaszczepienia jakichkolwiek poglądów, choćby całkiem obcych, Hoffer jest przekonany, że ziarno żarliwej wiary musi być zasiane dużo wcześniej.

Jako główne zagrożenie dla powodzenia ruchów masowych wymienia rodzinę. Niemożliwe jest jednocześnie ponad wszystko kochać rodzinę i jakiś ruch. Hoffer twierdzi, że rodzina jest zagrożeniem nawet dla chrześcijaństwa, ponieważ silne więzi rodzinne nie zgadzają się z koncepcją braterskiej miłości do wszystkich. W rezultacie celem wszystkich ruchów masowych, włączając chrześcijaństwo,

⁹⁹ Tamże.

¹⁰⁰ Tamże.

musi być osłabianie więzi rodzinnych. Hoffer uważa, że na Zachodzie, gdzie są one dodatkowo osłabione przez czynniki ekonomiczne, m.in. niezależność ekonomiczną, pozwalającą kobiecie brać pod uwagę rozwód, a dzieciom wyjeżdżać daleko od domu, skutkiem rzeczywiście jest raczej rozwój ducha wspólnoty niż rodziny.

Chociaż w zachodnim społeczeństwie przemysłowym rodzina stała się mniej potężną siłą, to w ostatnim czasie doświadczyła odrodzenia emocjonalnego, pieczołowicie pielęgnowanego przez media. Wynika ono z pojawienia się nowych sekt religijnych, którym przypisuje się złowrogi cel „rozbijania rodziny”. Z powodu tych samych sekt określenie „pranie mózgu” przeżyło podobne odrodzenie. Być może dzieje się tak dlatego, że sekty te są nowe i przyciągają uwagę łatwiej, niż to ma miejsce w przypadku instytucji istniejących od dawna, które w rzeczywistości mogą działać na podobnych zasadach. W związku z tym warto przyjrzeć się sposobom działania współczesnych sekt religijnych.

W artykule *Authoritarianism right and left* Edward Schils zanalizował cechy charakterystyczne wspólne dla nazistów i Sowietów. Wcześniej powiedzieliśmy, że ideologia ruchów masowych jest bez znaczenia; sprawdźmy, czy to samo odnosi się do sekt religijnych. Cechy wskazane przez Schilsa to:

1. Ekskluzywizm własnej grupy i wrogość wobec wszystkich spoza niej.
2. Wymóg całkowitej uległości wobec własnej grupy, która ma wyłączność na czynienie dobra.
3. Dzielenie ludzi na kategorie według wybranych cech charakterystycznych oraz formułowanie ogólnych opinii na tej podstawie (np. „komuchy”, „imperialistyczne świnię”).
4. Propagowanie idei, że świat jest miejscem niekończących się konfliktów, np. w wyniku „wojny klasowej”.
5. Pogląd, że jakakolwiek sympatia dla rodziny czy tolerancja wobec wroga służy jedynie osłabieniu własnej grupy w jej walce i zmniejszeniu zaangażowania.

6. Przekonanie o istnieniu wrogich sił konspiracyjnych, których celem jest zniszczenie własnej grupy. Przetrawanie może w związku z tym wymagać użycia przemocy.
7. Wiara, że całkowicie harmonijne społeczeństwo może stworzyć tylko własna grupa.¹⁰¹

Sekty

W marcu 1981 r., po rozpatrzeniu pozwu wniesionego przez sektę Moona przeciwko gazecie „Daily Mail” za wysuwanie „nieprawdziwych” oskarżeń przeciwko niej, Wysoki Trybunał Anglii orzekł, że sekta poddaje ludzi praniu mózgu. Sędziowie przysięgli zapoznali się z wieloma dowodami dotyczącymi charakteru sekty, z których większość ma zastosowanie do innych sekt o podobnej naturze. Dlatego sekta Moona może nam posłużyć jako pierwszy przykład ilustrujący świadomość sekty.

Według Wielebnego Sun Myung Moona, przywódcy Kościoła Zjednoczeniowego, którego zwolenników nazywa się potocznie „Moonistami”, zamiarem Boga było, aby Adam i Ewa byli małżeństwem i mieli idealne dzieci. Szatan jednak pokrzyżował te plany, a Jezusowi nie udało się ich naprawić; misją Moona jako proroka jest objawienie światu prawdy. Rolą Moonistów jest przyciągnięcie ludzi do Wielebnego Moona.

Wyznawcom Moona powierza się zadanie wychodzenia na ulice i rozdawania ulotek lub sprzedawania towarów i zachęcania osób wyglądających na potencjalnych członków do wyjazdu weekendowego, podczas którego dowiedzą się o sekcie. Czasami nie jest nawet jasne, że wyjazd jest zorganizowany przez sektę Moona; mówi się jedynie, że to zebranie towarzyskie, gdzie niczego nie podejrzewająca „ofiara” może spotkać ludzi o podobnych zapatrywaniach. Istnieje wiele relacji opisujących takie wprowadzające spo-

¹⁰¹ E. Schils, *Authoritarianism right and left*. (w:) Christie & Jajoda (red.), *Studies in the Scope and Method of Authoritarian Personality*. The Free Press, Glencoe, Illinois 1954.

tkania. Margaret Hyde opisała cały proces w książce *Braintwashing and Other Forms of Mind Control*.

W piątek wieczór, kiedy zaczynają się warsztaty/wypoczynek, podaje się prostą kolację, po której śpiewa się hymny, uczestniczy w grach i odmawia modlitwy. Następnego dnia każdy musi wstać wcześniej, ponieważ każda minuta dnia jest zaprogramowana. Śpiewanie hymnów, głośne odmawianie modlitw i wykonywanie ćwiczeń odbywa się jeszcze przed śniadaniem. Następnie znowu śpiewa się hymny, słucha wykładu; znowu hymny, kolejny wykład o grzeszności tego świata i odrzuceniu Szatana przez wyznawców Moona. Kolejne hymny, modlitwy, wykłady, proste gry – a cały czas kładzie się wielki nacisk na rodzinne uczucie wobec wszystkich członków i silne poczucie wspólnoty grupowej. Osoby, które już są wyznawcami Moona, „bracia” i „siostry”, okazują całkowite oddanie grupie oraz silną chęć dostosowania się do wszystkiego, czego się od nich wymaga. Jeden z wyznawców powiedział: „Będziesz cieszył się uczuciem, że jesteś akceptowany przez rodzinę; wręcz, że rodzina rozpaczliwie cię potrzebuje. Żarliwie modli się o twoje zbawienie”.

Na koniec takiego weekendu rekruci mogli odejść; jednak istniało duże prawdopodobieństwo, że do tego czasu będą już zdeorientowani w wyniku zaprogramowanych czynności, braku snu, prostego, mdłego jedzenia i nakłaniania ze strony członków sekty, zachęcających do pozostania. Odejście wcale nie jest takie proste. Mimo to, jeśli ktoś pozostawał w sekcie, wydawało mu się, że to jego własny wybór.

Jeden ze studentów Zimbardo wziął udział w jednym z takich spotkań weekendowych w ramach zadania badawczego. Oto jego relacja, zacytowana w *Influencing Attitudes and Changing Behaviour*:

Po około sześciu godzinach snu obudził mnie dźwięk gitary, skrzypiec i głos dwóch braci, wypełniający Chicken Palace piosenką „The red red robin came bop-bop-bopping along ...” Wszyscy wyskoczyli ze śpiworów, ubrali się i zaczęli ścisnąć

sobie nawzajem ręce, pytając: „Jak się masz, bracie?” „Wspaniale! Po prostu wspaniale!” odpowiadał każdy. Wspaniale było widzieć, że wszyscy są tak szczęśliwi. Wszyscy wyszliśmy na zewnątrz i zaczęliśmy śpiewać: trzymając się za ręce albo obejmując, utworzyliśmy ogromne koło. „Czy wszyscy są szczęśliwi?” krzyknął David, jeden z przywódców. „Taaaak!” odkrzyknął spontanicznie tłum. Uwierzyłem w to i dałem się temu ponieść. (...)

Po ćwiczeniach utworzono grupy dyskusyjne liczące po trzynaście osób... Kristina (liderka grupy) prosiła nas po kolei, żebyśmy powiedzieli, jaki mamy cel w życiu i dokąd zmierzamy. Wszyscy członkowie rodziny mówili, że wcześniej nie wiedzieli, czego chcą, nie wiedzieli jak zmienić świat, albo jak być szczęśliwym, dopóki nie dołączyli do rodziny (...)¹⁰²

Dr Margaret Singer, profesor w Departamencie Psychiatrii na Uniwersytecie Berkeley w Kalifornii oraz na Uniwersytecie w San Francisco zeznawała w londyńskim procesie na temat technik konwersji wykorzystywanych przez sektę Moona. Dr Singer pracowała jako psycholog dla armii amerykańskiej w Water Reed Army Institute of Research w Waszyngtonie od 1952 do 1958 r. Pracowała z Edwardem Scheinem; sama przeprowadziła pięcioletnie badania uzupełniające 3.000 jeńców wojennych, którzy wrócili z Korei. Zeznała przed sądem, że osobiście przeprowadziła wywiady z ponad 500 byłymi członkami sekt w USA, z czego połowa należała do sekty Moona. Według niej, określenie „pranie mózgu” nadaje się równie dobrze jak każde inne do opisanie technik kontroli umysłu, które w jej opinii praktykowała sekta Moona i inne sekty w historii. Podstawowy wzorzec był jeden; poszczególne sekty wprowadzały drobne zmiany, odpowiadające ich szczególnym potrzebom.

Singer powiedziała przed sądem: „Nie mam żadnej wątpliwości, że spośród wielu sekt praktykujących różne formy prania mózgu sekta Moona prawdopodobnie w więk-

¹⁰² P. Zimbardo, *Influencing Attitudes and Changing Behaviour*. Wyd. cyt.

szym stopniu niż jakakolwiek inna zasada się na wszystkich podstawowych cechach, jakie odnajdziemy w technikach indoktrynacji, które składają się na pranie mózgu”.

Trzy podstawowe techniki to proces demontażu, proces identyfikacji i ostatnie stadium odrodzenia się¹⁰³. Według Singer, sekta wykorzystywała proces demontażu do zaatakowania tożsamości nowego członka, stworzenia atmosfery zewnętrznego spokoju i ciszy, zapoczątkowania procesu zdrady samego siebie i doprowadzenia do punktu załamania, kiedy to rekrut wyrzekał się swego dawnego życia, łącznie z rodziną i swoimi celami, a akceptował sektę i jej naukę. Dzięki procesowi identyfikacji sekta tłumiała i karała dawną tożsamość, a nagradzała i kontrolowała tożsamość nowopowstającą. Ostatnim etapem była śmierć dawnej tożsamości i odrodzenie się jako członek sekty Moona.

Dr Singer zeznała, że wśród działań sekty Moona można rozpoznać trzy główne elementy prania mózgu cytowane przez Liftona – silne poczucie tożsamości grupowej, izolacja od otoczenia, z wszystkimi tego następstwami emocjonalnymi, oraz kulminacja polegająca na całkowitej uległości i odrodzeniu. Jej własna praca doprowadziła do wyodrębnienia pięciu elementów, wykorzystywanych do indoktrynacji przez sektę Moona.

Zależność Kiedy rekrut wkracza w otoczenie sekty Moona, zostaje nagle odcięty od rodziny, przyjaciół i wszystkiego, co jest mu znane. Wyobcowany ze swego dawnego życia, zaczyna czuć, że nie może przetrwać bez sekty; dlatego pragnie trwale się zaangażować.

Strach Obok obawy przed niemożnością przetrwania poza grupą istnieje także strach przed utratą aprobaty, miłości i uczucia grupy, gdyby człowiek zrobił coś niewłaściwego. Wówczas nastąpiłaby całkowita alienacja.

¹⁰³ W literaturze można znaleźć różne określenia tych technik, chociaż ich istota pozostaje ta sama. Dla przykładu, Steven Hassan w książce *Psychomanipulacja w sektach* wydanej nakładem wydawnictwa RAVI w 1997 roku określa te techniki jako: rozmrażanie, przekształcanie i ponowne zamrażanie (*przyp. red.*).

O słabianie Członkowie sekty są nieustannie zajęci – tak, że nie mają czasu myśleć o tym, co robią i co słyszą. Osłabienie jest spowodowane długą pracą lub słuchaniem wykładów, krótkim snem i kiepską dietą.

Zwodzenie Kiedy rekrut jest nagabywany na ulicy, przedstawia mu się fałszywy obraz sekty. Sekta może być opisywana jako wspólnota kochających się ludzi. Singer twierdzi, że jeden z byłych przywódców sekty powiedział jej, iż starsi Mooniści instruowali ich, aby mówili wszystko, co mogłoby najskuteczniej przyciągnąć nowych rekrutów. Jeśli rekrut miał przy sobie gitarę, można było przypuszczać, że interesuje się muzyką i przyciągnie go wstąpienie do grupy przyjaznych ludzi, którzy także grają muzykę i cieszą się nią. Fundusze również zbierano, oszukując ludzi.

Odwrażliwianie Moonistów programowano, aby w ogóle nie odczuwali przerażenia, jakiego normalnie doświadczaliby, postępując zgodnie z tym, czego od nich wymagano. Dr Singer podaje przykład wyłudzenia oszustwem pieniędzy od niezamożnych ludzi oraz krzywdę wyrządzaną rodzinom, których dzieci wstępowały do sekty.

Singer wyodrębniła pewne praktyki Moonistów, które służyły im do osiągnięcia zamierzonych celów. Na przykład rekrutów zachęcano, aby myśleli o sekcie jako o swojej nowej rodzinie, a dawną odrzucili, ponieważ jest narzędziem Szatana. Kontrolowano wszystkie aspekty seksualności Moonistów – tak, aby nie stali się lojalni wobec konkretnego partnera, co mogłoby niekorzystnie wpłynąć na ich lojalność wobec Moona.

Ogromną wagę przywiązywano do „zwierzania się” – odbywały się długie sesje, podczas których zachęcano ludzi do mówienia o dawnych zahamowaniach w sprzyjającym otoczeniu własnej grupy. Wyolbrzymiano wagę takich uczuć i wywoływanych przez nie zachowań. Obnażanie duszy prowadziło do aprobaty; odmowa uczestniczenia powodowała dezaprobatę ze strony grupy.

Mooniści byli odcięci od wszelkich „zewnętrznych” informacji przekazywanych przez prasę, radio i telewizję. Two-

rzyli własny język; nabijano im także głowę hasłami lub frazesami, np. podczas kwestowania „Przynieście pieniądze, przyprowadźcie ludzi”. Zaszczepiano im także pogląd, że wszelkie negatywne doświadczenia są spowodowane złem, które ciągle w nich tkwi. W ten sposób winą nigdy nie można było obarczyć sekty Moona. Nawet wtedy, gdy nieodpowiednia dieta powodowała zaburzenia żołądkowe, na które skarżyli się członkowie, mówiono im, że choroba jest objawem zła, które ich opuszcza.

Rekrutów zachęcano, aby szpiegowali się nawzajem i donosili starszym członkom sekty o wszelkich przejawach powracania na złą drogę lub wątpliwościach. Prowadziło to do braku zaufania między nowymi i powodowało, że bardziej polegali na gorliwych wyznawcach. Jeśli ktoś groził odejściem z grupy, starsi Mooniści często „przypominali” o spowiedziach, często bardzo intymnych, wydobywanych podczas sesji „zwierzeń”.

Częstym skutkiem zmuszania ludzi do siedzenia całymi godzinami na twardych krzesłach i słuchania monotonicznych wykładów były stany podobne do transu, powodujące ogromną podatność na idee i hasła. Przez całe nauczanie przewijała się ukryta obietnica, że dzięki właściwemu postępowaniu wszyscy członkowie mogą stać się elitą, która kiedyś przejmie kontrolę nad światem.

Według dr Singer najbardziej narażone na propagandę Moonistów były osoby przygnębione i samotne albo ludzie, którzy właśnie zerwali jakiś związek i czuli się odrzuconymi i niepewni. Osobom rekrutującym często mówiono, że mają szukać osób samotnych; uczono ich, jak nawiązywać kontakt wzrokowy podczas werbowania.

Dr Singer zeznała, że ci członkowie sekty, którym udało się uciec lub których uwolnili rodzice, często odczuwali długotrwałe skutki indoktrynacji. Wspomniała o problemach z koncentracją, wyobcowaniu, poczuciu winy z powodu seksu oraz oszustwa, które stosowali będąc w sekcie, a także o złości wywołanej faktem, że dali się tak nabrać.

Na podstawie informacji przedstawionych przez dr Singer w sądzie łatwo jest zaobserwować, jakie rodzaje tech-

nik perswazji, opisanych przez nas wcześniej, szeroko wykorzystuje sekta Moona.

W książce *Snapping*, będącej analizą sekt i konwersji autorstwa Flo Conway i Jima Siegelmana, można znaleźć wypowiedzi samych członków sekt, które pokazują działanie tych wpływów. Siłę monottonnych czynności i znużenia, wywołujących stan podobny do transu, w którym człowiek jest podatny na wpływ, ilustrują słowa Cathy, młodej Moonistki, która spędziła trzy godziny na bezustannej modlitwie za nowych członków:

Kiedy wstałam, czułam, jakbym się unosiła. Musiałam zebrać siły. Czułam energię; to było jak ekstaza. Energia przepływała przeze mnie, miałam wrażenie mrowienia. Przepływały przeze mnie fale. Przyrównałam to do miłości Boga.¹⁰⁴

Lifton mówił o komunałach ograniczających myślenie, Sargant o chińskiej taktyce zapobiegania kwestionowaniu komunizmu przez Chińczyków dzięki temu, że niewłaściwe myśli były uważane za równie złe, co niewłaściwe czyny. Sekty mają własne sposoby osiągania niemyślenia wśród swoich członków.

Również cytowany w książce *Snapping* członek sekty Misja Boskiego Światła mówi:

Medytacja, której uczył Maharaj Ji, wiązała się z intensywnością, nie głębokością. Intensywność to koncentracja, z jaką skupiałeś się na przykład na dźwięku własnego oddychania. (...) Wywoływało to u mnie swoisty brak czucia. W końcu doszło do tego, że kiedy miałem wątpliwości, poczucie winy albo jakies inne nieprzyjemne emocje, moją natychmiastową reakcją była medytacja. Po jakimś czasie każda istotna myśl, jaka mogłaby się u mnie pojawić, była wymazywana z pamięci przez medytację.¹⁰⁵

Inni członkowie sekt mówili, że w podobnych sytuacjach śpiewali. Jeden z uczestników kursów est (est to „techni-

¹⁰⁴ F. Conway, J. Siegelman, *Snapping*. Delta Books, New York 1978.

¹⁰⁵ Tamże.

ka życia” opracowana przez Wenera Erharda) powiedział autorom *Snapping*, że myślenie jest wrogiem, ponieważ jest barierą dla doświadczenia. Myślenie, powiedział ten człowiek, to stare, wciąż powtarzające się nagrania, blokujące istotę czystego doświadczenia.

Jim Jones, lider Świątyni Ludzi, który popełnił samobójstwo wraz ze swoimi zwolennikami w Gujanie (do czego sam wydał rozkaz) podobno oświadczył im, że nigdy nie mogą pytać d l a c z e g o coś powiedział, a po prostu to robić. Krytyka lub kwestionowanie jego słów osłabia grupę.

To, że zostali „uprzedzeni”, pomogło dwóm Moonistom wytrzymać atak na ich przekonania (zobacz ustęp na temat zaangażowania w Rozdziale 5).

Wiele razy mówiono nam, że poprzez rodzinę rzeczywisty świat i Szatan wciągają ludzi z powrotem i że trzeba przeciąć te więzy emocjonalne i spojrzeć na swoich rodziców obiektywnie. Matka Lawrence'a dosłownie oszalała, kiedy dowiedziała się, że wracamy. Wyleciała z samochodu z płaczem, ale my byliśmy bardzo spokojni i niewzruszeni. Kiedy odjeżdżaliśmy, powiedziałem: „Musi ci być bardzo ciężko patrzeć na matkę w takim stanie”. A Lawrence odpowiedział: „To nie jest moja matka, ta kobieta, płacząca i robiąca scenę to nie jest moja prawdziwa matka”. I wtedy byłem z niego dumny, za to, że widzi rzeczy takimi, jakimi naprawdę są (...)¹⁰⁶

W książce *Brainwashing* Margaret Hyde cytuje byłego członka sekty Dzieci Boga, chcąc dowieść, w jakim stopniu funkcjonowanie sekt opiera się na idei, iż cała wina leży w człowieku:

Jeśli uda się przekonać kogoś, że nie może ufać własnemu umysłowi, jeśli będzie się komuś wystarczająco często powtarzać, że wszelkie wątpliwości i tęsknoty są dziełem diabła, to można osiągnąć całkowitą alienację od osób wcześniej wspierających. Jednocześnie wraz z nieustannym wpajaniem wie-

¹⁰⁶ Tamże.

rzeń sekty wszczepiany jest element strachu – do tego stopnia, że chociaż konwertytom mówi się, że mogą odejść, niewiele to czyni.¹⁰⁷

Ted Patrick z Kalifornii, który nieomal stracił syna przez sektę Dzieci Boga, jest obecnie znanym deprogramatorem – osobą, która za pomocą intensywnych technik uwalnia rekrutów spod wpływu sekty. Uważa on, że deprogramowanie polega głównie na zmuszaniu ludzi do myślenia, do stawienia czoła pytaniom, na które odpowiedź nie została zaprogramowana. Im bardziej stają się sfrustrowani – gdyż nauczyli się, że na każdy atak jest odpowiedź – tym bardziej są zmuszeni otworzyć umysł. Nagle przychodzi chwila, kiedy pojmują, co im się przytrafiło i ich umysły znowu zaczynają pracować niezależnie. Patrick przyznaje, że czasami używa terapii wstrząsowej, np. obcina święty kucyk wyznawcy Hare Krishny; twierdzi jednak, że większość historii o jego sposobach jest zdecydowanie przesadzona – ale to pomaga. Ludzie „wyrwani” sekcje i przyprowadzeni do niego są przerażeni jeszcze zanim się za nich zabierze. Strach przed poddaniem się ułatwia poddanie.

Były kaznodzieja ewangelicki, Marjoe Gortner, opowiedział autorom *Snapping* pożyteczną historię, która w dużej mierze potwierdza stwierdzenie Zimbardo, że złudzenie własnej niezniszczalności służy jedynie ułatwieniu kontroli nad nami.

Gortner uważał swoją rolę kaznodziei za podobną do roli gwiazdy rocka. Zaczynał od mocnego wejścia, potem grał wszystkie standardy, a następnie w finale wykonywał „przebój” – w tym czasie słuchacze byli już w ekstazie.

Ludzie, którzy przychodzili, nie uważali tego za rozrywkę, chociaż do tego się to sprowadzało.¹⁰⁸

¹⁰⁷ M. O. Hyde, *Brainwashing and other Forms of Mind Control*. McGraw-Hill, New York 1977.

¹⁰⁸ F. Conway, J. Siegelman, *Snapping*. Wyd. cyt.

Teraz, kiedy już nie jest kaznodzieją, Gortner spędza dużo czasu, próbując przekazać ludziom wiedzę o technikach retoryki, które są powszechnie wykorzystywane do manipulowania ich myślami i emocjami. Oto cytaty ze *Snapping*:

Wykładałem w około dwudziestu szkołach rocznie i wykonuję demonstrację uzdrawiania wiarą – ale zawsze studenci mnie o to proszą. Mówię im, że w to nie wierzę, że używam mnóstwa sztuczek. Tytuł wykładu brzmi „Retoryka i charyzma”; już im wyjaśniłem, jak to się robi, ale oni i tak chcą to zobaczyć. Mówię: „Nie, nie chcecie tego oglądać”. Oni odpowiadają: „Ależ tak, chcemy!” Ja na to: „Ale i tak w to nie wierzyacie, więc nie mogę tego zrobić”. Oni odpowiadają: „Wierzmy, wierzymy!” Po jakichś dwudziestu minutach takiej rozmowy proszę o ochotnika, podchodzi dziewczyna, mówię do niej „Chcesz się lepiej poczuć? Kłamiesz! Podeszłaś tylko po to, żeby się zabawić, chcesz zrobić wrażenie na tych ludziach, chcesz ze mnie zrobić dumia i ośmieszyć całą tę sprawę, więc lepiej wróć na swoje miejsce”. Jestem dla niej naprawdę nieprzyjemny, a ona mówi: „Nie, nie. Ja wierzę!” Trwa to jakiś czas, aż dziewczyna jest prawie we łzach. A potem, mimo że jestem wśród studentów i traktuję to tylko jako żart, wypowiadam ten sam stary tekst: „W imię Jezusa” i kładę rękę na jej głowie – i za każdym razem pada plackiem na podłogę!¹⁰⁹

Jak zauważył Hoffer, ludzie sami się proszą, żeby ich oszukać.

Przeprowadzona przez Schila analiza cech wspólnych reżimu nazistowskiego i sowieckiego wydaje się w dużej mierze pasować także do sekt religijnych. Znajdujemy tu nawet bardzo ambitne idee związane z władzą i przekonanie o istnieniu wrogich sił konspiracyjnych. Maharishi wysyła grupy uczące Medytacji Transcendentalnej do krajów doświadczających problemów, aby wywarli uspokajający wpływ na atmosferę. est stworzył Projekt

¹⁰⁹ Tamże.

Głód, mający rozwiązać światowy problem głodu. Z drugiej strony, grupa Hare Krishny zgromadziła w celach obronnych arsenał, częścią działalności Moona jest produkcja broni i amunicji, a Synanon – sekta, która początkowo była programem społecznym pomagającym narkomanom – posiada różne rodzaje broni i wielkie ilości amunicji. Jednak, żeby upić się władzą, sekty wcale nie muszą być ogromne i nie muszą mieć zasięgu międzynarodowego, jak pokazuje przykład innej sekty – Rodziny.

Rodzina Mansona

W sierpniu 1969 r. siedmioro ludzi zginęło okrutną śmiercią z rąk członków Rodziny Charlesa Mansona. Na polecenie Mansona Susan Atkins (Sadie), Patricia Krenwinkel (Katie) oraz Charles Tex Watson zamordowali żonę Romana Pogańskiego, Sharon Tate, oraz czworo jej przyjaciół w jej domu w Los Angeles; w tym czasie czwarta osoba stała na straży na zewnątrz. Ofiarom zadano w sumie 102 rany kłute; na drzwiach krwią Sharon Tate napisano „PIG”. Gość pracownika Polańskiego, który znalazł się tam przypadkiem, został postrzelony cztery razy i zakłuty. Następnego wieczoru ofiarą padli Rosemary i Leno LaBianca, których zakłuto nożem i jeszcze po śmierci kaleczono. Na policzku Leno wydrapano słowo „WAR”, a na ścianach jego krwią wypisano „Death to Pigs”, „Helter Skelter” (sic!)¹¹⁰ oraz „Rise”. Tym razem mordercami byli Charles Tex Watson, Leslie Van Houten oraz Katie.

Kiedy Manson i jego zwolennicy stanęli wreszcie przed sądem, kobiety Mansona, które nie były zamieszane w zbrodnię, trzymały straż na zewnątrz budynku sądu. Kiedy Manson wyciął sobie na czole swastykę, wszystkie kobiety zrobiły to samo. Kiedy w sądzie krzyczał, trzy oskar-

¹¹⁰ Błąd ortograficzny popełniony przez morderców; powinno być „Helter Skelter”. Jest to tytuł piosenki The Beatles z Białego Albumu; oznacza mniej więcej „na łeb, na szyję”. Manson używał tego określenia, mówiąc o ogólnym zamieszaniu, chaosie, rewolucji, wojnie między białymi a czarnymi (przyp. tłum.).

żone kobiety wstawaly i także krzyczały. Stało się jasne, że Manson ma ogromny wpływ na związane z nim kobiety.

Vincent Bugliosi, prokurator, który później razem z Curtem Getry’em wydał książkę opisującą tę sprawę, zatytułowaną *Helter Skelter*, tak skomentował zachowanie kobiet:

(...) Każda z nich miała w sobie coś z małej dziewczynki, jak gdyby nie dorosły, ale zatrzymały się na pewnym etapie dzieciństwa. (...) Każda była na swój sposób ładna. Ale było między nimi jakieś podobieństwo dużo silniejsze niż indywidualność każdej z nich, ten sam brak wyraźnej osobowości. Byłem wstrząśnięty, kiedy sobie uświadomiłem, że mniej przypominały mi ludzi, a bardziej lalki Barbie.¹¹¹

Powstała kwestia: czy dziewczyny poddano praniu mózgu? Jeśli tak, nie można było pociągnąć ich do odpowiedzialności za to, co zrobiły. Bugliosi chciał uzyskać wyroki skazujące, dlatego jego zadaniem było wykazać, że kobiety były odpowiedzialne za swoje czyny, niezależnie od tego, jak bardzo przypominały marionetki. Jednak dowody przedstawione podczas procesu wykazały, że Manson stosował wobec członków swojej Rodziny techniki, które już wówczas powinny być dobrze znane jako skuteczne metody przymusu. Niezależnie od określenia „pranie mózgu”, warto przyjrzeć się taktyce Mansona.

Dzieciństwo Charlesa Mansona było pozbawione miłości. Zanim skończył 32 lata, większą część życia spędził w zakładach poprawczych i więzieniu. W tym czasie zainteresował się hipnozą, scjentologią, okultyzmem i podobnymi kwestiami, o których bardzo dużo czytał. Przyjechał do San Francisco w momencie największej popularności ruchu hippisowskiego; po raz pierwszy w życiu doświadczył miłości. Jednak Manson nie potrafił jej po prostu przyjąć – musiał nią manipulować. Bardzo szybko przekonał

¹¹¹ V. Bugliosi, C. Gentry, *Helter Skelter*. The Bodley Head, London 1975.

się, że silnie oddziałuje na kobiety. Zaczął tworzyć Rodzinę, nad którą miał całkowitą kontrolę. Przekonał Rodzinę, że między białymi a czarnymi wybuchnie wojna, że muszą się ukryć – aby po jej zakończeniu Manson mógł zostać przywódcą świata. Wojnę tę nazywał „Helter Skelter”, a brutalne mordy były próbą przyspieszenia wydarzeń – winą za nie miały zostać obarczone Czarne Pantery.

Kobiety, które uległy fantazji Mansona, pochodziły z niestabilnych rodzin. Albo nie układało im się z rodzicami, albo odrzuciły wartości swoich rodziców; były samotne i pozbawione celu życia.

Schefflin i Opton w książce *The Mind Manipulators* opisali „proces inicjacji” w Rodzinie Mansona. Na początku każda z kobiet odbywała stosunek seksualny z Masonem:

Ale tak naprawdę sam seks nie był ważny – większość z tych kobiet była pod tym względem bardzo doświadczona. Najważniejsze były słowa wypowiedane przed i podczas stosunku. W przypadku Susan Atkins, Manson nakłonił ją, aby udawała, że jest jej ojcem. Jeśli kobieta była brzydka, mówił jej, że jest piękna. Jeśli szukała kogoś podobnego do Boga, sugerował, że jest Chrystusem. Najważniejsze było to, że kobieta musiała dokonać szybkiego i całkowitego zerwania z przeszłością; najprościej było to osiągnąć, koncentrując się na najpoważniejszym problemie, związanym z tą przeszłością i pozornie eliminując go. Ale w rzeczywistości Manson uwydatniał ten problem, a później wykorzystywał go jako sposób utrzymywania ich przy sobie.¹¹²

Innymi słowy, sondował tak długo, aż znalazł źródło ich największego strachu, który potem wykorzystywał.

Manson także prowadził dobrze nam znaną politykę „nie-myślenia.” Sam podejmował wszystkie decyzje, nawet dotyczące tego, kiedy będą jeść, uprawiać seks czy spać. To, co Rodzina robiła w międzyczasie, także zależało od Mansona. Zachęcał do zażywania narkotyków, mówiąc:

¹¹² A. W. Schefflin, E. M. Opton Jr., *The Mind Manipulators*. Paddington Press, London 1978.

Jeśli wystarczająco dużo razy weźmiesz LSD, osiągasz stan nicości. Braku myśli.¹¹³

Manson wcześniej dużo czytał o hipnozie; wielu członków rodziny dochodziło do wniosku, że ich hipnotyzował. Z pewnością do maksimum wykorzystywał kontakt wzrokowy i siłę cichego, monotonnego głosu, uspokajającego ludzi i wywołującego podatność na wpływ. Schefflin i Opton cytują pewnego byłego członka rodziny, który powiedział:

Mówił do ciebie cichym, łagodnym głosem, jak ktoś, kto chce cię ukołysać do snu i mimo, że później sugerował zupełnie niemożliwe rzeczy, nie mogłeś się powstrzymać – nawet jeśli żyłeś w normalnym świecie, szedłeś i robiłeś te rzeczy.¹¹⁴

Codziennie, przy każdym posiłku, Manson mówił o swojej filozofii życiowej, stosując indoktrynację polegającą na sprawdzonej metodzie powtarzania. Dobrze wiedział, że jego zwolennicy – ponieważ żyli jako rodzina w odosobnieniu – nie otrzymywali żadnych sprzecznych wiadomości, które mogłyby nie zgadzać się z informacjami od niego. Sam to powiedział:

Być może nie wierzą mi w 100%, ale jednak mogą na tej podstawie formułować poglądy, zwłaszcza kiedy nie mają innych informacji, na podstawie których mogliby tworzyć opinie”.¹¹⁵

Podobnie jak w programie amerykańskiej marynarki wojennej, mającym odwręcić żołnierzy (Rozdział 3), Manson przyzwyczajał swoich zwolenników do brutalności, zmuszając ich do uczestniczenia w krwawych rytuałach i pokazując filmy o takich treściach. Dwóch mężczyzn zeznało, że widzieli filmy pokazujące członków rodziny trzymających noże i udających, że walczą ze sobą, albo filmy pokazujące składanie ofiary z psa i picie jego krwi.

¹¹³ Tamże.

¹¹⁴ Tamże.

¹¹⁵ V. Bugliosi, C. Gentry, *Helter Skelter*. Wyd. cyt.

Odgrzebując ukryty strach, zaostrezając go jeszcze przez narkotyki, doprowadzając swoich zwolenników do doświadczenia najgłębszej rozpacz i niepewności, Manson przez cały czas był „przyjacielem”, źródłem pocieszenia, człowiekiem, do którego mogli się zwrócić, jedynym, który ich rozumiał. Był jedynym stałym punktem w ich niepewnym świecie.

Ale Manson nie zawsze okazywał tylko miłość, nawet wobec swoich kobiet. Bił je, groził im, utrzymywał w strachu – który sam w sobie był czynnikiem wiążącym je z Rodziną. Ponieważ wierzyły w Helter Skelter, nie było bezpiecznego miejsca, do którego mogłyby pójść. Strach o własną przyszłość był najważniejszą bronią Mansona.

Należy powiedzieć, że autorzy *The Mind Manipulators* odrzucają pogląd, jakoby kobiety Mansona zostały poddane praniu mózgu – podobnie jak konwertyci Moona. Utrzymują oni, że najsilniej przyciągającym czynnikiem była charyzma, twierdząc, że sekty charyzmatycznych liderów spełniają rolę substytutu rodziny:

Nie jest zbiegiem okoliczności, że sekty charyzmatycznych przywódców tak często nazywają siebie rodzinami: to jedna z ich najbardziej przyciągających cech. W jakim jeszcze innym miejscu w naszym społeczeństwie nieprzystosowany nastolatek lub młody człowiek może zapomnieć o niepokojach związanych z dorosłością, cofnąć się do całkowitego bezpieczeństwa okresu dzieciństwa, a jednocześnie usłyszeć pochlebstwo, że jest mądrzejszy niż wskazywałby jego wiek?

Kiedy obserwujemy, jak członkowie sekt akceptują przytłaczający nacisk grupy czy poniżającą dyscyplinę, aż się narzuca przypuszczenie, że zostali poddani praniu mózgu. Ale dzieci, nawet bardzo krzywdzone, zwykle trzymają się swojej rodziny bez względu na wszystko. Uważamy, że taka sama siła trzyma wiernych przy ich religijnych guru.¹¹⁶

Być może jednak znowu wróciliśmy do kwestii semantyki. Na podstawie własnego opisu wydarzeń w sprawie

¹¹⁶ A. W. Schefflin, E. M. Opton Jr., *The Mind Manipulators*. Wyd. cyt.

Mansona Schefflin i Opton wykazują, że kobiety z Rodziny poddawano dużym naciskom, doskonale dopasowanym do osiągnięcia celu – dotarcia do najbardziej bezbronnej części własnego ja. Niezależnie od tego, czy były zmuszone, czy dobrowolnie zrzekły się odpowiedzialności za samodzielne myślenie, w rezultacie stały się narzędziem w rękach Mansona. Stały się ofiarą własnej, ludzkiej potrzeby uczucia, ciepła, poczucia bezpieczeństwa, winy i strachu, oraz tęsknoty za poczuciem pewności w niepewnym świecie.

Patty Hearst

Nagłą konwersję polityczną można osiągnąć w bardzo podobny sposób, jak nawrócenie religijne. Wywoływanie zapалу emocjonalnego daje taką samą siłę pozyskiwania zwolenników, niezależnie od zamierzonego celu. W książce *Propaganda and Psychological Warfare* T.H. Qualter opisuje, w jaki sposób działał Hitler:

Mundury, orkiestry, flagi, symbole – wszystko to było częścią niemieckiej maszyny propagandowej, wymyślonej przez Hitlera i Goebbelsa – miało zwiększyć wpływ mocnych słów poprzez zademonstrowanie mocnych działań. Zebrania nie były jedynie okazją, żeby wygłaszać przemowy; były to starannie zaplanowane przedstawienia teatralne, w których dekoracje, oświetlenie, muzyka i zgranie w czasie wejść i wyjść aktorów miało do maksimum zwiększyć zapal publiczności, która i tak była już doprowadzona do gorączki przez ponad godzinny śpiew i wykrzykiwanie haseł.¹¹⁷

Te same zasady psychologiczne, które służą utrzymaniu nawrócenia religijnego, działają także na rzecz zachowania spójności grup politycznych. Psycholog Andrew Molnar, który dogłębnie zbadał charakter grup rebelianckich,

¹¹⁷ T. H. Qualter, *Propaganda and Psychological Warfare*. Random House, New York 1962.

doszedł do wniosku, że dwie zasady są najistotniejsze dla ustalenia i utrzymania więzi grupowych. Pierwsza mówi, że działania kształtują postawy. Dlatego od osób wstępujących do grupy zazwyczaj wymaga się spełnienia jakiegoś aktu, dowodzącego przynależności do grupy. Druga zasada to konformizm; osiąga się go za pomocą organizowania sesji autokrytycyzmu, długich, nużących abstrakcyjnych dyskusji wyczerpujących uczestników, sesji indoktrynacji, oraz – co może być zaskoczeniem – podkreślania demokracji wewnątrz grupy. Ludziom pozwala się wyrazić własne zdanie, dlatego wierzą, że uczestniczą w podejmowaniu decyzji (choć w rzeczywistości decyzję prawdopodobnie i tak podejmie przywódca). Oddając „władzę” ludziom w komisjach, osiąga się ten sam skutek. Władza jest jedynie powierzchowna i ma powstrzymać wszelkie ewentualne tendencje rozłamowe w grupie.

Słynnym i kontrowersyjnym przypadkiem politycznego prania mózgu była sprawa Patty Hearst. Zazwyczaj ludzie wydają się sami przystępować do grup rewolucyjnych albo sami przychodzą na wiece, podczas których gra się na ich emocjach. Ale Patty Hearst nie z własnej woli poznała filozofię grupy rewolucyjnej, która ją uprowadziła. Czy kiedykolwiek miała szansę na dokonanie wyboru podczas wydarzeń, które potem nastąpiły, a których punktem kulminacyjnym był umotywowany politycznie udział w próbie zbrojnego napadu?

Patty Hearst, córkę amerykańskiego milionera, porwano w lutym 1974 r, z jej mieszkania w Berkeley, gdzie mieszkała razem z narzeczonym. Trzech członków *Symbionese Liberation Army* (Symbiotycznej Armii Wyzwoleńczej) zapukało do drzwi, wpadło do środka z bronią w rękę i porwało Patty do mieszkania w mieście Daly, gdzie – zakneblowaną i z zawiązanymi oczami – zamknięto w szafie. Na procesie zeznała, że początkowo nie wiedziała, że jest w szafie; myślała, że to trumna i że porywacze planują pogrzebać ją żywcem. Tej nocy kilkakrotnie któryś z rewolucjonistów groził jej śmiercią, jeśli spróbuje ucieczki.

Następnego dnia jeden z członków grupy, Cinque, powiedział Patty, że jej rodzice popełnili zbrodnie przeciwko narodowi i że ona zostanie za nie osądzona przez „sąd ludowy”. Patty zeznała, że ciągle wypytywał ją o sprawy finansowe jej rodziny w taki sposób, że czuła, iż już zna odpowiedzi. Cały ten dzień i następny członkowie grupy starali się jej dać do zrozumienia, że nie robi im różnicy, czy ją zabiją czy nie.

Patty spędziła w szafie 57 dni. Niedługo po porwaniu zmuszono ją do nagrania taśmy z żądaniem, żeby jej ojciec spełnił warunki SLA. Jednocześnie SLA informowało ją, że wątpi w to, aby Hearst Corporation przekazała pieniądze, bo jej rodzicom na niej nie zależy. Jej matka chodzi w czarnej sukni. „Wszyscy mówili o mnie, jakbym nie żyła” – powiedziała później Patty.

Chociaż Patty nadal pozostawała w szafie z zawiązanymi oczami, grupa zaczęła mówić jej o swoich planach rewolucyjnych. Powiedziano jej także, że rozdawanie jedzenia ubogim, co było jednym z żądań porywaczy, nie powiodło się, ponieważ Hearstowie się nie starali; chcieli jedynie sprowokować SLA do zamordowania Patty.

Zaczęli uczyć ją, jak posługiwać się bronią na wypadek, gdyby do mieszkania wpadło FBI. Patty zeznała, że w czasie, gdy jeszcze była trzymana w szafie, dwóch porywaczy zmusiło ją do uprawiania seksu. Dziewczyna nie broniła się.

Miesiąc później grupa przeniosła się pod nowy adres w San Francisco (Patty przewieziono w kuble na śmieci) i ponownie zamknęła porwaną w szafie. 1 kwietnia wreszcie ją wypuszczono i powiedziano, że może odejść. Tuż przedtem Cinque rozmawiał z nią w szafie i powiedział, że stoi przed wyborem: może odejść albo zostać i przyłączyć się do ich ruchu.

William Harris, jeden z członków SLA, tak to opisał:

Musieliśmy pomóc Tani (Patty nadano nowe imię) zrozumieć, co dla każdego z nas oznacza bycie partyzantem; chodziło o to, żeby ona też miała do tego osobisty stosunek. Ze swojej strony ona musiała nas przekonać, że jest szczerą, obiektyw-

na i ma realistyczne oczekiwania. (...) Na sekundę przed tym, jak Tania zdjęła opaskę z oczu, Cinque przypomniał jej, że może odejść i że pomożemy jej wrócić do rodziny i przyjaciół. Wszyscy chcieliśmy, żeby Tania została, ale chcieliśmy upewnić się, czy wie, że ma wybór i czy dokonuje wyboru bez żalu czy wątpliwości.¹¹⁸

Patty zdecydowała się zostać. W rękopisie, który później przygotowała wraz z dwoma członkami SLA, którzy przeżyli (Williamem i Emily Harris), napisała, że stopniowo zaczęła sympatyzować z SLA i ich sprawą. W czasie posiłków początkowo siedziała cicho, ze swoją opaską na oczach, ale po jakimś czasie zaczęła przyłączać się do dyskusji i dostrzegać zło imperializmu amerykańskiego. Napisała, że przejrzała na oczy i zdała sobie sprawę, że musi ruszyć się i zacząć działać.

Jej zeznanie w sądzie było inne. Twierdziła, że nigdy tak naprawdę nie uwierzyła, iż ma wybór i może odejść. Myślała, że to tylko test i jeśli wybierze powrót do domu, umrze.

Po uwolnieniu z szafy Patty nagrała jeszcze jedną taśmę, na której oświadczyła, że jest teraz członkinią SLA i odrzuca swoje dawne życie. Prawie natychmiast zaczęto planować napad na bank. Patty – teraz Tania – została sfotografowana z karabinem na tle symbolu SLA. Wyszkolono ją do roli w planowanym napadzie; Cinque powiedział jej, że w banku ma przemówić. (Wiedział, że jest tam kamera.)

Zgodnie z planem Patty pojawiła się na filmie, a na innej taśmie przyjęła odpowiedzialność za to przestępstwo. Jednak nie przemówiła w banku. Zeznała, iż powiedziano jej, że FBI będzie strzelać do niej bez uprzedzenia.

SLA przeniosła się następnie do Los Angeles, gdzie nabrały tempa szkolenia wojskowe i wykłady przygotowujące do rewolucji. W maju dwóch członków, William i Emily Harris, zostało złapanych podczas kradzieży w sklepie

¹¹⁸ *Chicago Tribune*. 6 luty 1976 r.

sportowym. Patty, czekająca na zewnątrz w samochodzie, strzelała z karabinu w kierunku sklepu, aby umożliwić im ucieczkę. Następnego dnia wszyscy członkowie SLA z wyjątkiem tej trójki zginęli, kiedy – podczas strzelaniny z policją – budynek zajął się ogniem i wszyscy w środku spłonęli.

Patty została z Harrisami. Pojechała z nimi do San Francisco, gdzie szesnaście miesięcy później aresztowano ją w jej mieszkaniu, niedaleko Harrisów.

Pytanie, które zadawała sobie opinia publiczna, było następujące: dlaczego została z dwoma członkami SLA, którzy przeżyli, kiedy miała szansę uciec? I dlaczego w ogóle pomogła ich ocalić w sklepie sportowym?

Podczas zeznań w sądzie Patty na to drugie pytanie odpowiedziała, że to była reakcja automatyczna – wyszkolono ją, aby reagowała w ten sposób, gdyby pojawiły się kłopoty. Powiedziała także, że Harrisowie planowali dalszą działalność SLA i chcieli ją mieć przy sobie. Mówili, że znajdą ją i zabiją, jeśli ucieknie.

Patty pojechała wraz z Harrisami do Nowego Jorku, a potem do Pensylwanii, gdzie pracowali nad książką o SLA. Wkład Patty to wywiad, jaki przeprowadzili z nią Harrisowie (twierdziła później, że podsuwali jej odpowiedzi) oraz część autobiograficzna, która także została zredagowana.

Podczas tych szesnastu miesięcy, kiedy Patty była „wolna”, podróżowała czasem sama i pod koniec mieszkała osobno, chociaż twierdziła, że robiła to ze strachu. Nadal uważała, że próby ucieczki są z góry skazane na niepowodzenie, bo Harrisowie ją znajdą.

Kiedy Patty została schwytana, buntowniczo zasalutowała. Zanim stanęła przed sądem, jej stanowisko zmieniło się. Podkreślała swój strach przed SLA, a nie sympatię dla ich sprawy. Właściwie wszystkie swoje czyny wyjaśniała w taki sposób – popełniła je, bo wiedziała, że tego od niej oczekiwano. Zeznała nawet, że uśmiechała się, bo wiedziała, że ma się uśmiechać, aby wyglądać bardziej podobnie do swoich zdjęć publikowanych w mediach i być bardziej rozpoznawalna.

Obrona wezwała na świadków psychiatrów specjalizujących się w praniu mózgu, którzy badali amerykańskich jeńców wojennych. Mieli oni poprzeć ich linię obrony, że Patty nie była odpowiedzialna za swoje czyny. Louis Jolyon West znalazł podobieństwa między naciskami wywieranymi na Patty a presją na jeńców wojennych, szczególnie dezorientację, strach, przerażenie, poczucie beznadziei. Podobnie jak jeńców przekonano, że rodzina nie dba o ich los i nie pisze listów, tak Patty wpierano, że jej rodzice uznali ją właściwie za zmarłą i już się nią nie interesują.

Lifton oświadczył, że uległość Patty była nie do uniknięcia w tych okolicznościach oraz że uległość może trwać dłużej niż czas bezpośredniego przymusu. Zeznał, że Patty przeszła taki sam wstrząs emocjonalny, jakiego doświadczyli jeńcy wojenni w wyniku działań strażników: poczucie bezradności; atak na tożsamość; uzewnętrznienie się ukrytego poczucia winy; poniżenie; zdradę własnego ja; a później ulgę, w wyniku spowiedzi; wdzięczność za okazanie łagodności, wyrażającą się w tym, że więzień chętnie ulegał, pragnąc przetrwać – co teraz, po raz pierwszy, wydawało mu się możliwe. Zarówno West, jak i Lifton uznali, że Patty przejawia te same neurotyczne reakcje, jakich doświadczali jeńcy wojenni po powrocie do domu.

Świadkowie oskarżenia próbowali wykazać, że Patty działała z własnej, nieprzymuszonej woli, kiedy brała udział w napadzie na bank. Psychiatra dr Joel Fort, który badał wiele ofiar porwań, zwrócił uwagę na fakt, że Patty nie była posłusznym dzieckiem. Była niezależna, buntowała się, odrzuciła religię rzymskokatolicką (którą wyznawał jej ojciec), brała narkotyki i mieszkała z mężczyzną, który jej rodzinie niezbyt się podobał. Opisał ją jako osobowość skrajną – dokładnie taki typ, o jakim pisał Eric Hoffer w *The True Believer*. Z SLA więcej ją łączyło niż dzieliło; większość z nich pochodziła z przeciętnych rodzin z klasy średniej i była niezadowolona ze swojego życia, podobnie jak Patty. SLA wskazało Patty cel w życiu, podobnie jak innym swoim członkom.

Patty została skazana przez sąd, chociaż nie wiadomo, czy sędziowie przysięgli wiedzieli, w jaki sposób stwierdzić, czy była poddana praniu mózgu – wobec sprzecznych zeznań ekspertów. Jednak warto zwrócić uwagę, że dowody przedstawione przez obronę i oskarżenie wcale się wzajemnie nie wykluczały, a wręcz wzmacniały się nawzajem. Niezależnie od okoliczności, Patty raczej nie podejmowała decyzji, które pochodziły całkowicie z jej wnętrza. Niezadowolenie z życia i niepewność wydają się silnymi czynnikami skłaniającymi człowieka do przyjęcia czegoś nowego, co może stanowić odpowiedź i raz na zawsze wyeliminować niepewność. Decyzja podjęta w takich okolicznościach nie jest bardziej świadoma niż gdyby była ewidentnie wymuszona. Pytanie brzmi: co jest naprawdę niezależnym postępowaniem? Toch opisał (w Rozdziale 2) jak proces socjalizacji, w czasie którego wartości wpojone w dzieciństwie są wzmacniane przez typ ludzi, jakich spotykamy w wyniku wyznawania tych wartości, uniemożliwia człowiekowi radzenie sobie z wątpliwościami w życiu. W świecie, w którym wszystko jest czarne albo białe, i „jeśli nie jesteś częścią rozwiązania, jesteś częścią problemu”, jakakolwiek nagła konwersja powinna być uważana za normę a nie za wyjątek.

W poprzednim rozdziale omówiliśmy, jak mogą zmieniać zachowanie komponenty takie jak potrzeba usunięcia dysonansu poznawczego lub fakt, że działania wystarczą, aby zmienić postawę. Patty „działała” podczas napadu na bank. Musiała to usprawiedliwić we własnym sumieniu. Kazano jej nagrywać taśmy i zapisywać różne rzeczy, co stanowiło jej udział we własnej konwersji. Pozornie dokonała „wyboru”, aby pozostać w SLA, dlatego musiała rozwiązać związany z tym konflikt (jeśli taki zachodził) poprzez dojście do przekonania o słuszności tego wyboru. Zgodzono się, że przed porwaniem była typem nonkonformistki. Zatem kiedy uległa poglądom porywaczy, można się było właściwie spodziewać, że tym mocniejsza będzie jej potrzeba zaakceptowania ich (aby usunąć dysonans poznawczy).

Można w związku z tym powiedzieć, że całe życie Patty, począwszy od jej wychowania i tłumionych emocji, aż po zdarzenia podczas porwania, popychało ją w kierunku, który wybrała.

W *The Mind Manipulators* Schefflin i Opton odrzucają wszystkie wyjaśnienia o praniu mózgu:

(...) Pranie mózgu to raczej słowo-straszak. Jest to również dziwnie pociągający koncept. (...) Nie chcemy stawić czoła słynnemu stwierdzeniu Pogo: „Spotkaliśmy wroga i my nim jesteśmy”. Dużo bardziej pocieszające jest myślenie: „Spotkaliśmy wroga i on jest Szatanem” albo „ona jest wiedźmą” albo „jego umysł jest opętany przez demony” albo „został poddany praniu mózgu” przez „komunistów”, „Moonistów” czy „Symbiotyczną Armię Wyzwoleńczą”. W ten sposób koncept prania mózgu paraliżuje myślenie, ponieważ umiejscawia odpowiedzialność gdzie indziej.¹¹⁹

Jednak uporczywe przypisywanie niewyjaśnionego postępowania świadomej, dobrowolnej motywacji może w takim samym stopniu „paraliżować myślenie”. Negowanie istnienia faktu „prania mózgu” oznacza, w najbardziej ogólnym aspekcie, odrzucenie poglądu, że kiedykolwiek możemy być pozbawieni kontroli nad swoim postępowaniem. Przyznanie, że można nami manipulować jest chyba bardziej przerażające, niż przyznanie, że inni są zdolni do społecznie, politycznie lub moralnie nieakceptowanego postępowania.

¹¹⁹ Wyd. cyt.

ROZDZIAŁ VIII



WYWIERANIE WPŁYWU PRZEZ PROFESJONALISTÓW

W książce *Coercive Persuasion* Edgar Schein napisał:

Istnieją ogromne różnice merytoryczne między tym, co przekazują wyznania religijne, więzienia, instytucje edukacyjne, szpitale psychiatryczne i ośrodki reformy myśli. Ale widać uderzające podobieństwo w sposobie, w jaki wywiera się tam wpływ.¹²⁰

W niniejszym rozdziale omówimy niektóre z tych podobieństw.

Policja

Jedną z najsłynniejszych spraw w angielskim sądownictwie jest sprawa morderstw Christiego. Zanim skazano go za wielokrotne morderstwo, za zabicie dwóch osób powieszono już innego człowieka. „Przyznanie się” Timothy Evansa było całkowicie zmyślane, chociaż złożone szczerze. Od czasu, kiedy Evans pośmiertnie został oczyszczony z winy za te zbrodnie, w prasie niejednokrotnie pojawiały się wiadomości o wymuszaniu przez policję przyznania do winy. Późniejszym przykładem była sprawa Confaita, kiedy to trzech ograniczonych intelektualnie chłopców przyznało się do zamordowania homoseksualisty Maxwella Confaita, a później okazało się, że byli zupełnie niewinni.

Jak można kogokolwiek nakłonić bez zastosowania tortur fizycznych do przyznania się do tak poważnego przestępstwa jak morderstwo (nie licząc osób z poczuciem winy za wszystko lub szczególnymi nerwicami, które prowadzą

¹²⁰ Wyd. cyt.

do przyznania się do jakiegokolwiek, nawet nieprawdopodobnej, zbrodni)? Niektórzy twierdzą, że pewni policjanci wymuszają przyznania, o których wiedzą, że są nieprawdziwe, ponieważ chcą doprowadzić do wyroku skazującego. Jednak sprawa Evansa, którą pokrótce omówimy, wykazała, że czasami obie strony mogą być w równym stopniu wprowadzone w błąd przez determinujące je zdarzenia.

Sargant jest przekonany, że jeśli w pokoju przesłuchań wywiera się odpowiedni rodzaj nacisku, to załamanie podejrzanego i uzyskanie przyznania się do winy jest nieuniknione – niezależnie od tego, czy jest ono prawdziwe, czy nie:

Aby uzyskać przyznanie się do winy, należy spróbować wywołać lęk i poczucie winy oraz stan konfliktu psychicznego, jeśli nie jest jeszcze obecny. Nawet, jeśli oskarżony jest rzeczywiście winny, normalne funkcjonowanie mózgu musi być zakłócone tak, aby osąd został osłabiony. Jeśli jest to możliwe, należy sprawić, żeby wolał karę – zwłaszcza, jeśli wiąże się z nadzieją odkupienia po zakończeniu sprawy – niż dalsze napięcie psychiczne, które albo już istnieje, albo jest wywoływane przez przesłuchującego. Kiedy winni „dobrowolnie” przyznają się policji do przestępstwa, wbrew swoim interesom, otrzymując wyrok więzienia lub śmierci, a dowody wskazują, że nie używano wobec nich przemocy fizycznej, warto sprawdzić, czy nie wykorzystano jednej lub więcej z czterech metod fizjologicznych, które, jak stwierdził również Pawłow, są skuteczne w łamaniu oporu zwierząt.¹²¹

Sargant uważa, że pytania, które należy zadać, brzmią: czy przesłuchujący policjanci celowo wywoływali lęk; czy przedłużali stres tak długo, aż przesłuchiwany nie mógł normalnie funkcjonować i w rezultacie stał się podatny na wpływ; czy podejrzan był tak zdezorientowany zmieniającymi się postawami, ciągle nowymi przesłuchującymi i nieustającymi pytaniami, że stracił orientację i został

¹²¹ W. Sargant, *Battle for the Mind*. Wyd. cyt.

doprowadzony do obciążenia siebie winą; oraz czy użyto jakichkolwiek dodatkowych środków osłabiających fizycznie (np. wielogodzinne przesłuchiwanie), które w końcu doprowadziły jego organizm do poddania się wszystkim wywieranym na niego naciskom.

Ludovic Kennedy, wielki rzecznik niewinności Timothy Evansa, chcąc doprowadzić do zbadania jego wyroku skazującego, napisał książkę *Ten Rillington Place*, opublikowaną w 1961 r. Autor jest przekonany, że sposób traktowania Evansa i jego doświadczenia w areszcie wywołały te same emocje, które według Hinkle'a i Wolffa były skutkiem traktowania amerykańskich jeńców wojennych w Korei. W obu przypadkach rezultatem była ogromna podatność na wpływ.

Kennedy opisuje historię Evansa, po drodze akcentując te aspekty, które wydają się wskazywać na doświadczenie „prania mózgu”.

Evans i jego żona Beryl mieszkali w domu, w którym wynajmowali mieszkanie również Christie i jego żona. Christie przekonał Evansów, że ma doświadczenie lekarskie i kiedy Beryl ponownie zaszła w ciążę (miała już córkę) i chciała ją usunąć, zaofiarował, że się tym zajmie. Evans był zdecydowanie przeciwny aborcji, ale w końcu musiał pogodzić się z myślą, że do niej dojdzie. Wychoząc do pracy sądnego dnia, powiedział nawet Christie-mu, że Beryl na niego czeka. Kiedy Evans wrócił do domu, dowiedział się, że Beryl nie żyje, ponieważ – jak sądził – operacja się nie udała. (W rzeczywistości Christie udusił ją, a później zgwałcił, co od początku było jego zamiarem.) Pomógł Christiemu ukryć ciało, nie chcąc żeby którykolwiek z nich miał kłopoty przez nielegalną aborcję. Ponieważ Evans był ograniczony intelektualnie, wydała mu się sensowna rada Christiego, żeby opuścił dom i pozwolił mu załatwić z pewnymi znajomymi, aby zajęli się Geraldine, córką Evansów. Christie powiedział Evansowi, że wrzuci ciało do studzienki ściekowej. W rzeczywistości ukrył je w pralni, razem z ciałem dziewczynki, którą również zabił. Chciał zakopać oba ciała w ogro-

dzie, razem z innymi zamordowanymi, których ciała ukrył tam wcześniej.

Evans pojechał do ciotki w Walii. Był jednak w dziwnym stanie, opowiadał sprzeczne historie na temat miejsca pobytu Beryl i córki. Dręczył się tym, co się wydarzyło i martwił się, gdzie jest jego dziecko i co się z nim dzieje. Bardzo kochał córeczkę. W końcu, desperacko chcąc dowiedzieć się czegoś o dziecku, poszedł na policję. Zdecydował się powiedzieć, że jego żona zmarła w wyniku aborcji i że on sam wrzucił ciało do studzienki. Nie sądził, że to zostanie uznane za przestępstwo.

Kennedy wskazuje, że Evans doświadczał lęku już wtedy, gdy szedł na policję. Tak naprawdę to właśnie po to poszedł na policję, aby uwolnić się od nieznośnego lęku. Następnie pojawiła się niepewność nie do wytrzymania. Evans był przetrzymywany na komendzie policji w Merthyr Tydfil, podczas gdy londyńska policja poszła przeszukać wskazaną studzienkę. Oczywiście niczego nie znaleziono. Jednak w pralni odnaleziono dwa ciała. W związku z tym Evansa przewieziono do komendy policji w Notting Hill w Londynie. Miało to miejsce 54 godziny po tym, jak zgłosił się na policję w Walii. Przez cały ten czas nie rozumiał, dlaczego jest przetrzymywany. Nie miał pojęcia, że ciała Beryl nie znaleziono w studzience, nie wiedział, że zginęła przez uduszenie, a nie w wyniku nieudanej aborcji. Kennedy twierdzi jednak, że doświadczał tego, co Hinkle i Wolff nazwali świadomością, że się gubi. W Walii trzymano go w odosobnieniu, a podróż do Londynu odbyła się właściwie w milczeniu.

W tym czasie z pewnością doświadczał już niesprecyzowanego poczucia winy. Wiedział, że gdyby był stanowczy, powstrzymałby Beryl od aborcji, a wtedy nie doszłoby do jej śmierci. Uważał więc, że w pewnym sensie rzeczywiście ją zabił. Miał mnóstwo czasu, a jego umysłem zawładnęła wyłącznie niepokoju wywołany tym, co się stało i co się dzieje. W tej sytuacji dopadło go niesprecyzowane poczucie winy. Był pełen winy, ale nie był winny. Kennedy komentuje:

Jest dobrze znanym faktem psychologicznym, że ludzie mający ostre poczucie winy celowo szukają kary jako środka zmazania tej winy.¹²²

Evans doświadczał także strachu i niepewności. Christie napelniał go trwogą; był przerażony, co mógłby zrobić, gdyby uznał, że wyszła na jaw jego rola w śmierci Beryl. Później Evans wyrażał strach przed pobicie przez policjantów, jeśli jego odpowiedzi nie będą ich satysfakcjonować.

Kolejnym krokiem prowadzącym do zguby Evansa, wymienionym przez Kennedy'ego, było ogromne zaskoczenie. Kennedy pisze:

Zdumiewające jest, jak podobne są zdarzenia, które przypadkowo przytrafiły się Evansowi, do komunistycznej metody prowadzenia przesłuchań.¹²³

Jeńcy wojenni dochodzili do etapu, w którym musieli się wypowiedzieć, choćby po to, aby doznać ulgi. Komuniści wiedzieli jednak, że sama spowiedź niezbyt długo będzie przekonująca dla osoby, która ją wyznała. Dlatego ją odrzucali. Jeniec, który był przekonany, że wreszcie dał im to, czego od niego chcieli, był w związku z tym kompletnie zaskoczony i ponownie zdezorientowany. Tym pilniejsze stawało się dla niego, aby jego spowiedź została przyjęta – dlatego bardziej się w nią angażował, nieświadomie chcąc, aby była prawdziwa. W przypadku Evansa on także dokonał spowiedzi. Przyznał się, że ukrył ciało żony w studzience. Policja to odrzuciła. Nie wiedział, że mają ku temu uzasadniony powód, ponieważ naprawdę był przekonany, że ciało zostanie tam znalezione. Dopiero później oskarżono go, że nie wepchnął ciała żony do studzienki, ale że udusił ją oraz Geraldine i ukrył oba ciała w pralni. Wtedy po raz pierwszy usłyszał o śmierci Geraldine. Do tej pory był przekonany, że żyje i jest w Zachodnim Londynie.

¹²² L. Kennedy, *Ten Rillington Place*. Victor Gollancz, London 1961.

¹²³ Tamże.

To, że cierpiał na pogłębiającą się depresję, odczuwał zmęczenie i desperację było oczywiste. Miał także potrzebę mówienia i w związku z tym był zależny od przesłuchujących. Komuniści celowo zmieniali swoje postawy od wrogiej w jednej chwili do przyjacielskiej w drugiej, aby dezorientować jeńca. W przypadku Evansa doszło do podobnej dezorientacji, ponieważ przesłuchiwało go dwóch policjantów – jednego lubił, a drugi go przerażał.

Pogłębiająca się podatność na wpływ oraz potrzeba spowiedzi – w celu osiągnięcia ulgi – sprawiły, że Evans błędnie zrozumiał przyczynę ulgi, jaką odczuł po przyznaniu się do winy. Nie zdawał sobie sprawy, że postąpił tak, aby rozładować emocje; sądził, że wyznał swoją zbrodnię. Powiedział nawet: „To wielka ulga wyrzucić to z siebie. Czuję się o wiele lepiej”.

Jednak ulga szybko minęła. W więzieniu, dzień po przesłuchaniu w sądzie pokoju, był już w stanie powiedzieć matce, że nie zabił żony i córki. To Christie je zabił.

Na niekorzyść Evansa w czasie przesłuchań działał także fakt, że przesłuchujący policjanci naprawdę wierzyli, że Evans jest winny.

Kennedy pisze:

W rzeczy samej intensywność ich przekonań zamknęła im oczy na sprawy, które w innych okolicznościach mogliby dostrzec. Nie zapominajmy, że tego samego ranka (kiedy odbyło się przesłuchanie) Jennings (jeden z policjantów) na własne oczy widział, w jakim żalonym stanie była Geraldine, leżąca za drzwiami pralni.¹²⁴

Jedną ze spraw, które „w innych okolicznościach mogliby dostrzec”, był dowód, który ponad wszelką wątpliwość wykluczał, aby Evans mógł umieścić ciała w pralni tego dnia, o którym mówił w swoim „przyznaniu się”.

W czasie, o którym mowa, przy Ten Rillington Place prowadzono roboty budowlane. Zeznania złożone przez

¹²⁴ Tamże.

kierownika budowy, tynkarza i jego pomocnika – którzy wchodzili i wychodzili z pralni – wskazują, że nie mogło tam być ukryte żadne ciało w dniu, kiedy podobno je tam umieszczono (przed wyjazdem Evansa do Walii). Dopiero tydzień później Christie otrzymał drewno, którym były przykryte ciała. Policjanci byli tak mocno przekonani o winie Evansa, że nigdy nie zaczęli się zastanawiać nad rolą Christiego w całej sprawie. Zamiast tego, wezwali robotników i przesłuchiwali ich osobno. Robotnicy musieli czekać godzinami, zanim ich przyjęto, a później poddano ich długotrwałemu maglowaniu. W rezultacie mężczyźni ustąpili wreszcie i przyznali, że musieli się pomylić co do dat. (Karta kontrolna, przekazana policji, która wyraźnie pokazywała, że pierwsze oświadczenia były prawdziwe, przepadała bez wieści. To jedyna karta kontrolna, która zaginęła z archiwów tej firmy budowlanej w czasie pięciu lat).

W książce *Mental Seduction and Menticide* Merloo wyjaśnia, że:

te „czarujące” osoby, które z łatwością wpływają na innych, same są często ogromnie podatne na wpływ.¹²⁵

Sargant – również twierdząc, że wpływ jest obustronny – inaczej wyjaśnia, w jaki sposób w spowiedź może uwierzyć zarówno podejrzany, jak oskarżyciel:

Dzieje się tak, ponieważ przesłuchujący najpierw sugeruje więźniowi, że jest winny przestępstwa i próbuje go o tym przekonać, jeśli jeszcze nie jest o tym przekonany. Nawet, jeśli więzień jest niewinny, długotrwałe napięcie, jakiemu zostaje poddany, prawdopodobnie wywoła jego strach i spowoduje podatność na wpływ. Jeśli podejrzany nie jest zrównoważony, może przyjąć pogląd przesłuchującego, że jest winny. Jeśli w przesłuchaniu stosuje się nacisk, podejrzany może nawet „odtworzyć dawną płytę” – przyznając się do przestępstw zasugerowanych przez policję podczas wcześniejszych prze-

¹²⁵ Wyd. cyt.

śluchań. Policjanci, zapominając, że pierwotnie były to tylko ich domysły, dają się zwieść – są przeświadczeni, że więzień „spontanicznie” przyznał się do tego, co cały czas podejrzewali. Zazwyczaj nie zdajemy sobie sprawy, że zmęczenie i lęk wzmagają podatność na wpływ zarówno u przesłuchującego, jak i u więźnia (zadanie wydobywania przyznania się do winy jest bardzo trudne i męczące) – i że obie strony mogą zwieść się nawzajem i uwierzyć, że wyznane przestępstwo rzeczywiście miało miejsce.¹²⁶

Meerloo wyjaśnia to zjawisko w ten sposób, że proces przesłuchania wywołuje u przesłuchiwanego stan hipnotyczny. Jest on w stanie przedstawić szczegóły przyznania do winy, których się od niego oczekuje, ponieważ:

pamięć pasywna często lepiej zachowuje fakty, o których dowiedzieliśmy się podczas hipnozy niż te, które poznaliśmy w stanie pełnej świadomości.¹²⁷

Kennedy twierdzi, że w ten sposób Evansowi niewątpliwie udało się poddać praniu mózgu swoich przesłuchujących:

To, co Jennings i Black (przesłuchujący go policjanci) powiedzieli jemu, on z powrotem mówił im; i nie tylko im, ale także innym osobom o jeszcze większym autorytecie.¹²⁸

Zimbardo wskazuje, że policjanci amerykańscy wykorzystują psychologię do udoskonalenia technik przesłuchiwania, oczywiście nie w celu wymuszania nieprawdziwego przyznania do winy, ale w przekonaniu, że taką taktyką wydobędą prawdziwe zeznania od podejrzanych odmawiających przyznania się do winy. Zimbardo wymienia kategorie tych taktyk: otoczeniem manipuluje się w taki sposób, że nie dostarcza ono jakiegokolwiek wsparcia w posta-

¹²⁶ W. Sargent, *Battle for the Mind*. Wyd. cyt.

¹²⁷ J. A. M. Meerloo, *Mental Seduction and Menticide*. Wyd. cyt.

¹²⁸ L. Kennedy, *The Rillington Place*. Wyd. cyt.

ci znajomych elementów. W idealnej sytuacji w pomieszczeniu nie powinno być nawet popielniczki czy telefonu. Manipuluje się sposobem, w jaki podejrzany postrzeżga przestępstwo – można mu dać do zrozumienia, że nie jest zbyt poważne. Manipuluje się relacją między przesłuchującym a podejrzany – przesłuchujący może stać nad przesłuchiwanym albo demonstrować drażniące opanowanie w obliczu zaniepokojenia podejrzanego. Przesłuchujący może także wykorzystywać potrzeby podejrzanego, aby nawiązać z nim relację; np. schlebiając osobie niepewnej albo podkreślając te swoje cechy, które w jego przekonaniu podejrzany podziwia. Przesłuchujący uczy się także manipulować słowami, nadając im odpowiedni ładunek emocjonalny lub używać takich słów, jak „matka”, które mogą wywoływać określone emocje. Wszystkie słabe punkty skrupulatnie się wykorzystuje.

Niestety wszystkie te taktyki, mające umożliwić przesłuchującemu odkrycie prawdy, mogą równie dobrze służyć ukryciu jej.

W Anglii uznaje się obecnie za niezgodne z prawem przesłuchiwanie osoby upośledzonej umysłowo bez obecności niezależnego świadka. Jest to postęp, przyznanie faktu, że osobą upośledzoną można manipulować, nawet nieświadomie, aby przyznała się do czegoś, co nie miało miejsca. Jednak implikuje to niemalże, że osoba o normalnym poziomie inteligencji nie może zostać zmuszona do wpadnięcia w podobną pułapkę.

Psychoterapia

Bardzo wielu współczesnych praktyków uzdrawiania emocjonalnego unika narzędzi tradycyjnej psychiatrii – środków farmakologicznych i leczenia fizycznego, np. terapii wstrząsowej. W przypadku chorób umysłowych farmaceutyki są jedynie środkami uśmierzającymi, a nie leczącymi. Mają umożliwić ludziom funkcjonowanie, ale nie mają wydobywać na jaw problemów emocjonalnych, które spowodowały załamanie. Z drugiej strony psychote-

rapia ma na celu uwolnienie pacjenta tak, aby mógł stawić czoło swoim prawdziwym, ukrytym problemom i rozwiązać je, aby doświadczył kryzysu i przetrwał go – wszystko to zamiast tłumienia udręki lekami. Psychoterapia jest zatem sposobem leczenia, który wybiera lekarz o liberalnym umyśle. W swobodnym, nie krytykującym go otoczeniu, przy wsparciu lekarza, pacjent może naprawdę dojść ze sobą do ładu.

Czy rzeczywiście? Wielu badaczy wykazało, że psychoterapia jest w rzeczywistości procesem przymusu; być może najbardziej „dopuszczalną” formą, ale pozostaje jednak przymusem.

W 1955 r. Rosenthal opublikował w jednym z pism psychologicznych opracowanie zatytułowane „Zmiany pewnych wartości moralnych w następstwie psychoterapii”. Udało mu się wykazać, że pacjenci, u których terapeutyci zaobserwowali „polepszenie”, podczas terapii zmienili wyznawane przez siebie wartości w takich dziedzinach jak seks, agresja i autorytet, zbliżając się do wartości wyznaczanych przez terapeutów.

Perry London tak to komentuje w książce *Behaviour Control*:

Istnieją pewne dowody (...) w raportach z badań, że pacjenci skłonni są utożsamiać się ze swoimi terapeutami, stopniowo kształtując podobne wartości. Nic dziwnego, że tak się dzieje. Niezależnie od tego, jak ostrożnie terapeuta podchodzi do pacjenta, ani jak czysty jest jego zamiar, aby n i e kontrolować ani dominować, nie może nic poradzić na to, że odnosi się do kwestii, które sam uważa za najważniejsze. Koniec końców pacjent musi uważać za ważne właściwie to samo, co terapeuta – w przeciwnym razie spotkań nie dałoby się kontynuować. Co więcej, wewnętrzna równowaga w relacji, gdy jedna osoba zawsze pomaga, a druga przyjmuje pomoc, sprawia, że pacjent uważa terapeuta jako potencjalny autorytet, wzór lub źródło inspiracji, niezależnie od tego, jak niewiele wie o prywatnym życiu terapeuty. Jest niemal nieuniknione, że wie dużo na temat postaw terapeuty wobec spraw, które naj-

bardziej liczą się w jego życiu i te właśnie postawy najprawdopodobniej przyjmie.¹²⁹

Jedno z możliwych wyjaśnień tego zjawiska podaliśmy w Rozdziale 3. Terapeuta nieświadomie warunkuje reakcje pacjenta, potakując z aprobatą jednym rzeczom, których słucha, a ignorując lub wyrażając umiarkowaną dezaprobatę wobec innych. W ten sposób kieruje pacjenta w stronę tematów, słów i idei, które sam uważa za warte dyskusji i które mają wagę dla n i e g o . Stary (i prawdziwy) dowcip mówi, że pacjenci terapeutów jungowskich mają jungowskie sny, a pacjenci terapeutów freudowskich lojalnie śnią freudowskie sny.

Sargent uważa, że bardzo istotnym elementem, który urasta do rozmiarów stresu nie do zniesienia, skutkując podatnością na wpływ, jest lęk, który pacjent przynosi ze sobą do psychoterapeuty, a który zaostrza się podczas terapii, będąc częścią procesu odkrywania samego siebie.

Według jego opisu psychoanalizy, pacjent może leżeć na kozetce nawet codziennie, być może miesiącami, snując „swobodne skojarzenia”. Terapeuta zwróci uwagę na jakies słowo i zapyta „co ‘drabina’ znaczy dla ciebie? Jakie znaczenie ma dla ciebie słowo ‘pielęgniarka’?” Jeśli okaże się, że słowa mają jakiś podtekst seksualny, pacjenta zachęca się do przypomnienia sobie dotychczasowego życia seksualnego i ponownego przeżycia wszystkich zdarzeń, które wywołały taki sam lęk/gniew/strach itp. Ponieważ niektóre z tych zdarzeń mogły zajść w dzieciństwie i do tej pory były tłumione, gdyż wywoływały tak wielki lęk, pacjent doświadcza narastającego stresu i dyskomfortu. Również wysiłek związany z ponownym przeżywaniem i doświadczaniem jest wyczerpujący. W miarę jak narasta napięcie, rośnie również zależność pacjenta od terapeuty, a jego początkowy opór wobec interpretacji jego czynów przez terapeuta słabnie. Pacjent zaczyna akceptować teorie na temat swojego stanu, często różniące się od tego, w co

¹²⁹ P. London, *Behaviour Control*. Harper & Row, New York 1969.

zawsze wierzył, a następnie zachowuje się zgodnie z nimi. Osiąga „wgląd”.

Istnieje mnóstwo opowieści o tym, jak w czasie terapii subtelnie kształtuje się zachowanie. Pewna kobieta została zapytana przez swego psychoanalityka, czy patrzy mężczyznom między nogi, podróżując londyńskim metrem. Kobieta odpowiedziała przecząco. Wracając do domu, spostrzegła, że gapi się między nogi mężczyzn siedzących naprzeciwko niej – i robiła tak już za każdym razem, kiedy wsiadała do metra. Terapeuta prawdopodobnie uznałby, że zawsze chciała to zrobić i do tej pory tłumila w sobie to pragnienie. Inni mogliby powiedzieć, że to on wspominał o tym pomysle, który się przyjął i stał zwyczajem.

Frank uważa, że sam charakter psychoterapii przyciąga zwłaszcza tych ludzi, którzy najlepiej na nią zareagują, tj. takich, którzy łatwo dostosowują swoje zachowanie zgodnie z subtelными wskazówkami. Ludzie, którzy zgłaszają się na psychoterapię to ci, którzy mają problemy wynikające ze zdolności reagowania na innych w emocjonalny sposób. Związki z partnerami, rodzicami czy kolegami dotyczą ich w takim stopniu, że reagują emocjonalnie na pojawiające się problemy interpersonalne w sposób wywołujący tak duży stres, że potrzebne jest „leczenie”. Dlatego są mocno podatni na wpływy interpersonalne – także ze strony psychoanalityka. Frank twierdzi, że istnieją dowody na to, iż ludzie podatni na wpływ są skłonni dłużej pozostawać na leczeniu niż osoby mniej podatne. U tych, którzy chcą rozpocząć terapię nie z powodu jakiegoś nagłego, zaistniałego w ich życiu, cierpienia, lecz w wyniku przemyślanego pragnienia lepszego poznania samych siebie, leczenie przynosi gorsze skutki niż u ludzi, którzy łatwo doświadczają lęku na kozetce terapeuty.

Frank wskazuje także, że terapeuci, którzy bardzo się starają nie reagować w żaden sposób mogący wpływać na zdolność pacjenta do pełnego i swobodnego wyrażania siebie, w rzeczywistości mogą wywierać większy wpływ niż ich mniej powściągliwi koledzy po fachu.

Jeśli terapeuta stanowczo odmawia przyjęcia aktywnej roli lidera, często tworzy niejasną sytuację dla pacjenta, który ma zaledwie nikłe pojęcie o tym, co powinien robić i jak długo oraz kiedy ma skończyć. W odpowiedzi na próby pacjenta, chcącego uzyskać jasność, terapeuta nie robi nic albo wydaje zachęcające, chociaż wymijające, dźwięki, zadaje nieistotne pytania. Wynikająca z tego niejasność sytuacji może mieć tym większy wpływ na pacjenta. (...) Każdy nieustannie próbuje sformułować ustabilizowane i jasne założenia, którymi kieruje się w swoim postępowaniu. Dlatego osoba w niejasnej sytuacji jest zmuszona próbować ją wyjaśnić, to jest przejąć inicjatywę i dążyć do wiedzy o tym, czego się od niej oczekuje, a następnie zrobić to. (...)

Jeśli człowiek nie potrafi sam stworzyć jasnych oczekiwań w danej sytuacji, będzie często szukał wskazówek u innych. Tym można wyjaśnić odkrycie, że dezorientacja wzmacnia podatność na wpływ. W terapii ewokatywnej skłonność pacjenta do przypatrywania się terapeutce w poszukiwaniu wskazówek, czego się od niego oczekuje, może się jeszcze zwiększyć pod wpływem przekonania, że ulga w cierpieniu zależy od tego, czy robi i mówi to, co trzeba.¹³⁰

Dlatego pacjent, desperacko szukając wskazówek, jest bardzo wrażliwy na każdy ruch wykonywany przez terapeutę. Nieświadomie wykorzystuje mowę ciała terapeuty do stworzenia obrazu tego, jak powinien się zachowywać.

Także inne siły społeczne grają swoją rolę w relacji terapeuty/pacjent. Pacjent wybrał właśnie tego terapeuty, zatem dał mu pewną władzę – jest przekonany, że terapeuta potrafi mu pomóc, ma ku temu odpowiednią wiedzę i doświadczenie. Terapeuta jest „ekspertem”. Zakorzeniony u pacjenta obowiązek, aby być posłusznym i szanować ludzi z autorytetem, sprawia, że niechętnie będzie sprzeciwiał się terapeutce i tracił jego aprobatę.

W pewnym sensie terapeuta ma władzę podobną do przywódców sekt. Ponieważ nie zajmują się tym, co racjo-

¹³⁰ J. D. Frank, *Persuasion and Healing*. Wyd. cyt.

nalne i co można udowodnić, ich stwierdzeń nie można obalić i tym samym spokojnie odrzucić. Terapeuta może powiedzieć: „Twoja nieświadomość sprawia, że mówisz tak a tak” i świadomy umysł pacjenta nie może w żaden sposób udowodnić, że jest to nieprawda. Przywódca sekty może powiedzieć: „Zrozumiesz tylko wtedy, jeśli uwierzysz w to i to” i zdeorientowany wyznawca nigdy nie będzie pewny, czy nie osiągnąłby oświecenia, gdyby szedł zalecaną drogą. Zarówno pacjent, jak i wyznawca muszą osądzić, czy należy zgodzić się z takimi interpretacjami, dotyczącymi tego, co irracjonalne – ale do swojej dyspozycji mają tylko racjonalny umysł. Dlatego ich jedyny wybór to wierzyć albo nie.

Pacjent chodzący na psychoterapię znajduje się w bezpiecznym otoczeniu, w którym „spowiada się” z tajemnic swojej grzesznej przeszłości. Ale jeszcze intensywniejszym doświadczeniem jest spowiedź w grupie terapeutycznej, gdzie w nagrodę pacjent doświadcza podziwu, aprobaty i ciepła ze strony pozostałych członków grupy.

Na przykład w grupie spotkaniowej każdy uczestnik po kolei próbuje przełamać jakąś blokadę emocjonalną. Jeden człowiek na przykład od lat odczuwa wrogość wobec swojej matki i nie może zrozumieć przyczyny. Przecież ona zawsze była ciepła, wspierała go i miała na względzie tylko jego dobro. Wreszcie udaje się go przekonać, żeby udawał, że jego matka to wręczona mu poduszka, żeby bił tę poduszkę i pokazał swoje prawdziwe uczucia. Odkrywa wówczas, że nienawidzi jej, bo nigdy nie pozwoliła mu nauczyć się samodzielności i popełniać własnych błędów – zawsze go chroniała. Kiedy wybuch się kończy, człowiek czuje, że spadł z niego wielki ciężar. Reszta grupy gratuluje mu, że nareszcie stał się sobą. Wszyscy czują się dumni, że przy ich wsparciu przestał się hamować. Okazują mu uczucie i ciepło, potwierdzając, o ile bardziej wartościowym człowiekiem teraz im się wydaje. Pacjent nie tylko doświadcza ulgi po wyrażeniu swojego napięcia, ale w dodatku otrzymuje aprobatę społeczną grupy. Czuje się z nimi związany, ponieważ podzielił się z nim najskrytszymi uczuciami; odczuwa wdzięczność

i miłość, chociaż być może nigdy wcześniej ich nie spotkał. Gdyby miał stworzyć z którymś z nich związek, prawdopodobnie doświadczałby i tłumił te same negatywne emocje – wrogość, zazdrość, niepewność – którym w ich obecności dał wyraz i za które został nagrodzony. Jednak emocjonalna atmosfera i bezpieczne, niezagrażające otoczenie sprawiają, że odczuwa tylko miłość i zaufanie.

Bardziej intensywne doświadczenie tego rodzaju ma miejsce podczas weekendów est. est (zawsze pisane małą literą, co – tak jak sam est – podobno jest bezpretensjonalne) to technika wynaleziona po to, by zmienić jakość życia. Jej autorem jest Werner Erhard, były sprzedawca. est nie jest ani terapią, ani religią. W grupach liczących po 250 osób, w czasie długich spotkań weekendowych, przez większość czasu uczestnicy siedzą na twardych krzesłach. Przerwy na toaletę i jedzenie są jak najkrótsze. Trenerzy pracują nad uczestnikami, chcąc im uzmysłowić, że marnują sobie życie, próbując spełnić oczekiwania innych, zamiast zaakceptować siebie; że sami doprowadzili do obecnego stanu; że i tak nie można osiągnąć tego, kim próbują „być”. Ludzi zachęca się do „dzielenia się” doświadczeniami i cierpieniami, które trener następnie odrzuci i wyśmieje, chcąc, aby zobaczyli, jak bardzo gmatwiają sobie życie. Te ataki mogą być tak agresywne, że ludzie wymiotują (rozdawane są papierowe torebki), dostają bólu głowy lub pleców. Uczestnicy wykonują specjalne ćwiczenia, mające umożliwić im zobaczenie – i polubienie – siebie takimi, jakimi są. Większość ludzi w końcu „łapie” o co chodzi – jest to określenie est oznaczające osiągnięcie wglądu. Pod koniec weekendu, po wspólnym doświadczeniu upokorzenia, lęku i stresu, uczestnicy powszechnie czują ogromną sympatię do siebie i tworzą więzi. Wielu czuje, że uzyskali całkowicie nową perspektywę na swoje życie, którą podziela „własna grupa”, czyli absolwenci kursu est, a nie podziela „obca grupa” czyli wszyscy pozostali.

Elementy techniki est są oczywiście bardzo podobne do chińskiego sposobu reformy myśli, zwłaszcza w szko-

łach rewolucyjnych, gdzie studenci byli zmuszeni wyznać swoje grzechy i doświadczać publicznego poniżenia. Ulgę, jaką czuli po spowiedzi, interpretowali jako dowód, że nowa droga jest słuszna.

Wydaje się, że metody tego rodzaju nie uwalniają od jakiegoś osłabiającego zablokowania emocjonalnego, ale tworzą zależność od otoczenia, w którym usunięto tę blokadę. Bardzo wielu ludzi staje się stałymi bywalcami grup spotkaniowych, szukając sympatii, jaką wywołuje obnażanie własnej duszy. Absolwenci kursów est mogą przychodzić na kolejne kursy, chociaż można się zastanawiać, dlaczego muszą wracać – skoro „złapali” o co chodzi za pierwszym razem? I ważne staje się pytanie, co oni tak naprawdę „łapia”?

Otoczenie terapeutyczne, tradycyjne czy nowoczesne, wydaje się nie być wolne od wpływów. *Modus operandi* może wytworzyć specyficzne emocje lub zachęcać do specyficznych reakcji. Behawiorysta B.F. Skinner idzie jeszcze dalej, utrzymując, że nawet gdyby terapia była wolna od wpływów, to jedynie pielęgnowałaby złudzenie, że pacjent „sam sobą kieruje”. W dyskusji z Carlem Rogersem odpowiada na twierdzenie tego ostatniego, że terapia skoncentrowana na pacjencie (kiedy to pacjent mówi dokładnie to, co chce, a terapeuta jedynie słucha) jest rozwiązaniem kwestii kontroli terapeuty:

Jakie mamy dowody na to, że pacjent-naprawdę sam kieruje sobą? Jakie mamy dowody, że kiedykolwiek realizuje naprawdę własny cel czy ideał? Mimo tego, że terapeuta nie dokonuje wyboru, mimo tego, że zachęca do „samostanowienia”, to nie jest pozbawiony kontroli, dopóki jest gotów wkroczyć, gdyby wymagała tego sytuacja – np. kiedy klient za cel stawia sobie zostanie lepszym kłamacz albo zamordowanie szefa. Załóżmy jednak, że terapeuta rzeczywiście wycofa się całkowicie albo nie jest już potrzebny – co z innymi czynnikami mającymi wpływ na pacjenta? Czy wybrany przez niego samodzielnie cel jest niezależny od wcześniejszego wychowania moralnego i religijnego? Od

wiedzy potocznej grupy? Od opinii i postaw innych, ważnych dla niego osób? Z pewnością nie. Sytuacja terapeutyczna jest jedynie niewielką częścią świata pacjenta. Z punktu widzenia terapeuty zrezygnowanie z kontroli może wydawać się możliwe. Jednak kontrola ta nie przechodzi na „ja” pacjenta, ale na czynniki w innych częściach jego świata. Rozwiązanie problemu terapeuty z władzą nad pacjentem nie może być n a s z y m rozwiązaniem, ponieważ my musimy rozwiązać w s z y s t k i e czynniki oddziaływujące na człowieka.¹³¹

Agresywna reklama

Natura reklamy polega na wywieraniu wpływu. Nie jest to żadnym zaskoczeniem, jednak ostatnio branża reklamowa szuka wzmocnienia w nauce, próbując znaleźć nowe, skuteczniejsze i subtelniejsze sposoby sprzedawania produktów, co w końcu jest jej celem i za co jest opłacana. Czasami reklamy odwołują się do tych samych słabości emocjonalnych, które – jak widzieliśmy – czynią ludzi podatnymi na wpływ w zupełnie innych sytuacjach.

Na przykład reklamy często odwołują się do osób z autorytetem. Mężczyźni w białych kitlach wychwalają zalety danego płynu do płukania ust lub lekarstwa na kaszel, ponieważ wywołują skojarzenie z lekarzem i naukowcem – zawodowcami, którzy wiedzą, o czym mówią.

Wielu ludzi oglądających reklamy jest przekonanych, że są odporni na takie – dość oczywiste – taktyki sprzedaży. Jednak czy są równie odporni na tę samą „agitację”, kiedy jest wykorzystywana w gazetach? Jeśli dziennikarz pisze artykuł o plotkach albo o wpływie środków pielęgnacji włosów na atrakcyjność seksualną, jest dość prawdopodobne, że zadzwoni (albo redaktor każe mu zadzwonić) do psychologa albo psychiatry, aby zasięgnąć „opinii eksperta”, dlaczego plotka może być pożyteczna albo dlaczego pewne zapachy używane do włosów mogą wywoływać podniece-

¹³¹ C.R. Rogers, B.F. Skinner, *Some issues concerning the control of Behaviour*. „Science”, 124, 1956, s. 1057-66.

nie. Psycholog czy psychiatra, który znajduje się po drugiej stronie telefonu, może nie mieć fachowej wiedzy na ten temat (bo niby dlaczego powinien mieć?), ale prawdopodobnie chętnie zaofiaruje jakieś zdroworozsądkowe wyjaśnienie, jakiego równie dobrze mógłby udzielić agent ubezpieczeniowy, architekt czy sam dziennikarz. Jednak, ponieważ te słowa wypowiedział psychiatra czy psycholog, który jest ekspertem od zachowań ludzkich, jego przeświadczenia stają się miarodajne zarówno dla dziennikarza, redaktora jak i czytelnika.

Kto w tej sytuacji może powiedzieć, czy odbiorca reklam nieświadomie obdarza ubranego na biało rzecznika mikstury na kaszel szacunkiem, jaki wzbudza ekspert? Gospodyni domowa reklamująca lekarstwo na kaszel może tylko powiedzieć, że jej dzieciom ono smakuje i że szybciej zdrowieją itp., ale jej nie ujdzie na sucho oświadczenie „Wiem, że to działa, bo sprawdziłam to w testach laboratoryjnych”.

Można stwierdzić, że w aspekcie powierzchownym reklamy odwołują się do wszechobecnej potrzeby aprobaty społecznej, którą zapewnia posiadanie samochodu, domu, lodówki i wieży stereo – przynajmniej tak samo dobrych albo lepszych od tych, które mają sąsiedzi. Jednak planowanie strategii reklamowych to dużo więcej niż tylko wykorzystywanie instynktu gromadzenia. Reklama to prawie nauka ścisła – w książce *The People Shapers* Vance Packard opisuje, jak obrastała w wyrefinowane pokrewne dziedziny. Najpierw pojawiła się demografia – populację dzieli się według wieku, dochodu, wykształcenia, zawodu, pochodzenia etnicznego, rozmiaru rodziny itp. Ma to na celu rozpoznanie najlepszych perspektyw dla produktu. To jednak nie było wystarczająco wyrefinowane, pisze Packard:

Dzisiaj wielu ambitnych sprzedawców uważa, że demografia to zaledwie początek. Następnie wzywają „psychografów”. Na scenę wkraczają eksperci od behawioryzmu.¹³²

¹³² V. Packard, *The People Shapers*. Little, Brown & Co., Boston 1977.

Eksperci od behawioryzmu tworzą profile psychologiczne każdej z grup docelowych odbiorców. Tym razem ludzi grupuje się według zainteresowań, stylu życia, aspiracji, wizerunku samego siebie, postaw, strachów i uprzedzeń.

Alan R. Nelson, jeden z entuzjastów psychografii wspomnianych przez Packarda, odkrył, że najlepszym sposobem sprzedawania ozdobnego papieru toaletowego (który z pewnością nie jest niezbędny do życia) jest wykorzystanie odkrycia, że goście instynktownie przepatrują łazienki, szukając informacji o gospodarzach. W tej sytuacji łazienka nabiera nowego znaczenia. Niemalże obnaża duszę. Każda słabość, jaką człowiek może posiadać, najprawdopodobniej ujawni się w łazience. Ozdobny papier toaletowy został uznany za dobre rozwiązanie tego problemu współczesnego życia.

Nie wszystkie przykłady pracy psychologa w reklamie są tak zabawne czy nieszkodliwe. Pewien konsultant powiedział na zjeździe producentów zabawek, że ich reklamy powinny być nastawione na wywoływanie poczucia winy u pracujących rodziców. Jeśli oboje rodzice są w pracy cały dzień, prawdopodobnie odczuwają gnębiący niepokój, że być może zaniedbują dziecko. W związku z tym będą potrzebowali znaleźć metodę na uspokojenie sumienia. Jaki sposób może być lepszy, niż kupowanie dziecku specjalnych podarunków? Konsultant powiedział również, że takie poczucie winy można wykorzystywać przez okrągły rok. Nie ma tu ograniczeń sezonowych, jak w przypadku Świąt Bożego Narodzenia.

Osoby pragnące skutecznie wpływać na postawy, niezależnie od kontekstu, w jakim się obracają, muszą odkryć, co najbardziej motywuje ludzi, zanim podejmą kroki, żeby coś osiągnąć albo żeby czegoś uniknąć. Chińscy przesłuchujący musieli odkryć podstawowe cechy osobowości i słabości poszczególnych ludzi i dopasować do nich swoje techniki. W tym samym celu najbardziej wyrefinowana reklama musi poddawać przyszłe rynki coraz bardziej drobiazgowej analizie. Nie wystarczy kierować reklamą do dziewcząt między 14 a 21 rokiem życia; lepiej skon-

centrować się na dziewczętach w tym wieku, które mają surowych rodziców, martwią się swoją wagę i czują się winne z powodu pobłażania sobie – i odpowiednio dopasować tekst reklamy. Ulgę może przynieść nie tylko spowiedź – taki sam skutek może mieć kupienie danego produktu.

Wygodne jest przekonanie, że reklamujący prawdopodobnie nie są ani w połowie tak skuteczni, jak chcieliby sądzić. Należy jednak pamiętać, że odbiorcy często mogą im pomagać, chcąc dać się oszukać. Lekarze do znudzenia powtarzają (zarówno podczas wizyt jak i w czasopiśmie), że jedynym sposobem zrzucenia wagi jest dieta. Mimo to na każdą nową modną pigułkę lub urządzenie, mające usunąć zbędne centymetry, z entuzjazmem rzucają się osoby otyłe, rozpaczliwie próbujące znaleźć rozwiązanie zdejmujące odpowiedzialność z nich samych. W przypadku wielu produktów ich atrakcyjność polega na tym, że nie trzeba robić żadnego wysiłku, aby osiągnąć oczekiwany rezultat.

Skutek reklam może być subtelny nawet wtedy, gdy nie niosą one subtelnych treści. Już samo powtarzanie może ukształtować skojarzenie między marką a produktem; w niektórych przypadkach odnosi to tak wielki sukces, że marka staje się tożsama z produktem. Stąd mówimy o ksero, elektroluksie czy ludwiku.

Jeśli twórcy reklam potrafią zachęcić odbiorców do uwierzenia w ich markę, to prawdopodobnie odniosą sukces. Wiara w markę może wystarczyć. Lekarze z Keele University zbadali skutek przywiązania do marki na 835 kobietach, które często cierpiały na bóle głowy. Kobietom podano albo pewien dobrze znany środek przeciwbólowy, albo placebo. Niektóre kobiety otrzymywały lek w opakowaniu z nazwą firmy, inne w opakowaniu bez nazwy. Placebo także rozdawano w taki sam sposób.

Lekarze stwierdzili, że największą ulgę przyniosły tabletki znanej marki, kiedy były w podpisanych opakowaniach, u tych kobiet, które i tak je normalnie używały. Jeśli na opakowaniu nie było nazwy, nie były tak sku-

teczne, nawet wśród kobiet, które je zazwyczaj zażywały. Kobietom, które zazwyczaj zażywały tabletki innej firmy, większą ulgę przynosiły pigułki znanej marki, kiedy nie wiedziały co zażywają – tj. kiedy otrzymywały nie podpisane opakowanie. Placebo przyniosło dość dużą ulgę, zarówno wtedy, gdy było podawane w podpisanych, jak i nie podpisanych opakowaniach. Jednak ulga była mniejsza niż w przypadku leków przeciwbólowych, zarówno podpisanych, jak i nie.

Badacze doszli do wniosku, że ulga przy bólu głowy nie wynikała wcale z psychiki, ale mogła być zwiększana przez wiarę w siłę produktu – albo dlatego, że produkt był wcześniej wypróbowany, albo dlatego, że ktoś inny go polecił.

Niektórzy twórcy reklam stosują taktykę „wypróbuj w domu”, chcąc wykorzystać psychologiczne skutki zaangażowania. Wycięcie kuponu, wypełnienie go i pamiętanie o wysłaniu mogą predysponować kogoś do przychylnego spojrzenia na produkt, co ma usprawiedliwić poświęcenie energii. Podobnie zachęcanie kupujących do uczestniczenia w wypróbowywaniu produktów w supermarketach może działać w ten sposób, że usposabia ich przychylnie do danego produktu. Jak widzieliśmy w Rozdziale 5, odgrywanie jakiejś roli wzmacnia utożsamianie się z daną rolą, nawet jeśli odgrywający ją aktor jest jej normalnie przeciwny.

W latach 50-tych podniosły się głosy protestu przeciwko reklamie działającej na podświadomość, kiedy odkryto, że informacje i obrazy, których człowiek nie widzi, są przemycane do reklam, plakatów i filmów. Informacje miały przychylnie usposobić odbiorcę do kupienia danego produktu, przy czym człowiek nie zdawał sobie sprawy, że ta potrzeba nie jest jego potrzebą. Mimo że pozostaje kwestią wysoce wątpliwą, czy takie techniki są skuteczne, w Wielkiej Brytanii i niektórych stanach Ameryki zabroniono takich praktyk.

Często cytowanym badaniem, podsycającym strach przed takim podstępym atakiem na wolność człowieka, było odkrycie dokonane przez Normana Dixona w 1955 r.

Okazało się, że kiedy pokazywał badanym słowa, znajdujące się tuż pod progiem świadomego spostrzegania, a później prosił ich o powiedzenie pierwszego słowa, jakie przychodzi im do głowy, wybierali słowa znacząco powiązane z tym, co podświadomie widzieli.

R. Jung wykazał, że podczas snu umysł reaguje (co można zmierzyć specjalnymi urządzeniami) na „słabe, ale znaczące dźwięki”, takie jak wyszeptanie imienia badanego. Człowiek nie budził się albo jeśli się obudził, nie wiedział z jakiej przyczyny. Wskazuje to, że niektóre części mózgu są w stanie reagować na stonowane bodźce, przypuszczalnie kiedy oznaczają one potencjalne zagrożenie, w czasie gdy człowiek pozostaje nieświadomy, że coś się stało i zostało zarejestrowane.

Gdy takie odkrycia dowodziły, że podświadoma reklama może być skuteczna, a zatem jest nieetyczna, to późniejsze odkrycia podobnego rodzaju pozwoliły twórcom reklam wykorzystać owoce badań naukowych bez uciekania się do jakichkolwiek kontrowersyjnych działań. Odkrycia na temat różnych ról prawej i lewej półkuli mózgu wykazały, że lewa półkula jest odpowiedzialna za świadome, logiczne myślenie, podczas gdy prawa za myślenie intuicyjne i kreatywne. Lewa półkula, dominująca w społeczeństwach zachodnich (gdzie kładzie się nacisk na sprawność intelektualną), często zagłusza prawą, która dominuje tylko wtedy, gdy druga jest „wyłączona”, na przykład podczas snu, relaksacji lub medytacji. Twórcy reklam nie mają nic przeciwko temu, żeby telewizywnie oglądający film „wyłączali się”, kiedy pokazywane są reklamy, rozmawiali ze sobą lub czytali gazetę. Prawa półkula i tak rejestruje.

Ciekawe, że podświadoma reklama wywołała tak głośny protest. Oczywiście jest, że nie jest to czysta gra. A jednak w reklamie jako takiej to nie jawna informacja jest ważna, ale ta zakamuflowana, wywołująca często ukryte poczucie winy lub niepewność, którego można się pozbyć, kupując produkt.

Institucje

Institucja zamknięta została zdefiniowana przez Ervinga Goffmana w książce *Asylums* jako „miejsce zamieszkania i pracy, gdzie duża liczba osób w podobnej sytuacji, odciętych od szerszego społeczeństwa przez dłuższy okres czasu, razem prowadzi zamknięte, określane przepisami życie”. Ponieważ mieszkańcy takich zakładów – na przykład żłobków, więzień, szpitali psychiatrycznych – mają ograniczony kontakt ze światem zewnętrznym, a zatem nie mają punktów odniesienia poza zakładem, ich przeloczeni mogą kontrolować nie tylko ich działanie, ale także bodźce, jakie otrzymują i sposób, w jaki reagują na otoczenie. Zakład może kształtować zachowania, nagradzając pochwalane cechy i zniechęcając do innych.

W książce *Techniques of Persuasion* Brown pyta:

Czy komuniści wynaleźli jakąś metodę, która byłaby choć w połowie tak skuteczna w praniu mózgu (albo której rezultaty byłyby tak długotrwałe) jak angielska szkoła publiczna.¹³³

Szkoły publiczne, których uczniowie tradycyjnie pochodzą z klas bogatych, czynią wiele, aby pogłębić skutki socjalizacji, o których mówił Toch. Wczesne doświadczenia i indoktrynacja są wzmacniane, kiedy człowiek zaczyna się obracać w towarzystwie innych osób o podobnym wychowaniu.

Tymczasem zakłady poprawcze – w imię dobra terapii – idą jeszcze dalej. Packard opisał w *The People Shapers* amerykański program reformowania młodocianych przestępców. Młodzi ludzie uczestniczący w tzw. programie Seed zostali odizolowani od przyjaciół i rodziny. Żyli w grupie, w której odzierano ich z dawnej osobowości i przyznawano bardzo niską pozycję w mocno zorganizowanej strukturze hierarchicznej. Młody człowiek mógł awansować w hierarchii tylko wtedy, gdy nauczył się „właściwie

¹³³ Wyd. cyt.

myśleć” – na warunkach wychowawców. Starsi uczestnicy programu poddawali nowych intensywnej presji, aby się dostosowali i pilnowali ich, żeby nie powrócili na złą drogę. (Uczestnicy, którzy złożyli donos na odstępcę, byli odpowiednio nagradzani.) Została nawet zacytowana wypowiedź jednego z uczestników, który powiedział, że starszy kolega szedł z nim za każdym razem do łazienki.

Program ten był tak mocno krytykowany za swoje skutki, że stał się nawet tematem przesłuchania komisji senackiej. Pewna psycholog szkolna zeznała, że kiedy uczestnicy programu wracali do dawnej szkoły, z pewnością widać było poprawę, ale robili także wrażenie zombi, odmawiali kontaktów z innymi dziećmi, które nie brały udziału w programie. Psycholog zeznała:

Wydaje się, że uczestnicy programu mają system donoszenia na siebie i innych, który przypomina system nazistowski. Codziennie biegają do telefonu, żeby donosić na siebie nawzajem Programowi Seed.¹³⁴

Program przerwano.

W 1961 r. Amerykański Federalny Urząd Więziennictwa zorganizował konferencję dla naczelników więzień, na którą zaproszono referentów mówiących o zmienianiu i reformowaniu zachowania. Jednym z nich był Edgar Schein, którego wykład dotyczył technik reformy myśli wykorzystywanych w Korei.

Schein powiedział, że same techniki uważa za legalne – natomiast cel, do którego zostały wykorzystane przez Chińczyków, był podejrzany. (Później zmienił swoje stanowisko i powiedział, że gdyby miał jeszcze raz wygłosić swój referat, to odradzałby stosowanie takich taktyk w więzieniach w celu reformowania więźniów.) Nie wiadomo, czy informacje, których dostarczył w swoim przemówieniu, miały z tym jakiś związek, ale w Zakładzie Karnym w Marion w Illinois przeprowadzono program

¹³⁴ V. Packard, *The People Shapers*. Wyd. cyt.

bardzo podobny do reformy myśli. Pozew przeciwko temu programowi, wniesiony do Rady Społeczno-Gospodarczej ONZ w 1972 r., wymieniał wszystkie te podobieństwa, takie jak oddzielenie liderów, zachęcanie do szpiegowania współwięźniów, podstępne wyciąganie zeznań, pozbawianie wsparcia emocjonalnego, stawianie więźniów w niejasnych sytuacjach wywołujących dezorientację, poniżanie i obelgi, nagradzanie uległości i pielęgnowanie u odizolowanych więźniów złudzenia, że zostali opuszczeni przez swoich kolegów.

Oba opisane powyżej programy przeprowadzono w imię powodzenia terapii, wierząc, że wartości i standardy, które narzuca się „ofiaram” są zgodne z tymi, jakie powinni wyznawać prawomyślni obywatele.

Czasami atmosfera instytucji może wpłynąć na zachowanie w sposób nieprzewidziany i niezamierzony. John McVicar w swojej biografii, napisanej w czasie, gdy ukrywał się po ucieczce z więzienia, twierdził, że system więziennictwa nie może doprowadzić do reformy więźnia, ponieważ w praktyce służy tworzeniu romantycznego wizerunku zatwardziałego skazańca. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że młodzi więźniowie będą raczej utożsamiać się z twardym skazańcem z długim wyrokiem niż ze strażnikiem więziennym. Dlatego fałszywy wizerunek wspaniałego życia macho, jakie niby prowadzi bezwzględny przestępca, raczej utrwała się niż rozmywa.

Życie w więzieniu i długoterminowy pobyt w szpitalu psychiatrycznym mogą prowadzić do – jak się to obecnie nazywa – instytucjonalizacji. Lata spędzone w tym samym otoczeniu, bez jakichkolwiek prawdziwych bodźców, mogą zamienić człowieka w „roślinkę”. Stwierdzono, że dokładnie tak było z pacjentami psychiatrycznymi w latach pięćdziesiątych. Odkrycie to doprowadziło do stworzenia nowego podejścia do opieki psychiatrycznej. W tamtych czasach pacjenci siedzieli całymi dniami w ponurych oddziałach, nie mając nic do roboty. Nie musieli ponosić za siebie jakiegokolwiek odpowiedzialności, ponieważ dostawali jedzenie, ślano ich łóżka i nie

musieli na siebie zarabiać. Pacjenci stawali się całkowicie zależni i niezdolni do samodzielnego inicjowania jakichkolwiek działań. Dzisiaj w szpitalach psychiatrycznych pacjentów zachęca się do wzięcia za siebie odpowiedzialności, brania udziału w różnego rodzaju terapii zajęciowej. Jednak w niektórych szpitalach, zwłaszcza dla upośledzonych umysłowo, zbyt duża liczba pacjentów i nieodpowiednio wykwalifikowany personel sprawia, że wciąż nie poświęca się pacjentom takiej uwagi, jakiej potrzebują jako istoty ludzkie. Często skutkiem jest rozwinięcie się destrukcyjnych wzorców zachowań służących jedynie zwróceniu na siebie uwagi.

Jak wskazał Hinkle, przy przesłuchiwanie więźniów brak stymulacji doświadczony podczas zamknięcia w odosobnieniu może niekorzystnie wpłynąć na pracę mózgu i przyspieszyć jej pogorszenie. Jesteśmy wstrząśnięci, czytając na przykład o genialnym naukowcu, który przez długi czas był przetrzymywany przez wrogi rząd i po wyjściu na wolność jest człowiekiem całkowicie złamanym, niezdolnym do dalszej pracy. Jednak wszędzie w domach starców przyspiesza się zniedołężnienie starcze pensjonariuszy, pozbawionych bodźców dostarczanych przez zmienne otoczenie. Być może zamiast w ścianę więziennej celi wpatrują się codziennie w kolorowe zasłony, ale skutek jest w dużej mierze taki sam. W taki sposób zakłady mogą manipulować ludźmi nie w wyniku podstępного planu, a niewiedzy i dobrych intencji.

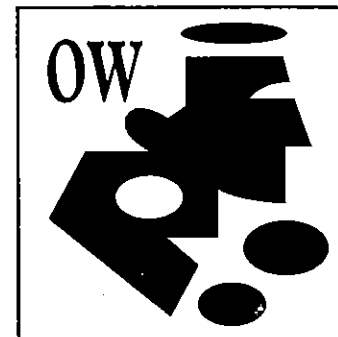
Z charakteru wszelkiego rodzaju zakładów i organizacji wynika, że muszą ustalać zasady, hierarchię i dozwolone sposoby postępowania tak, aby wszyscy członkowie mieścili się w ich ramach. Podczas gdy pierwotnie zakład może być stworzony dla zaspokojenia potrzeb danej grupy, to w efekcie potrzeby samego zakładu dominują nad tymi, które miał zaspokajać. W ten sposób związki zawodowe stają się niesprawnymi monstrami, gdzie decyzje podejmuje się na szczeblach regionalnych i krajowych, bardzo oddalonych od członków. Wybory na wiceprzewodniczącego brytyjskiej Partii Pracy w 1981 r. pokazały, że większe związki zawo-

dowe były tak oddalone od swoich zwykłych członków, że nie posiadały nawet systemu konsultowania się z nimi.

Instytucje uczą konformizmu i posłuszeństwa wobec autorytetu, wykorzystując awans w hierarchii jako przyjętą i standardową nagrodę. Innowacje w firmach polegające na zamianie ról pracowników i dyrektorów oraz dzieleniu się władzą muszą ponieść klęskę, jeśli dawne warunki nie zostaną zastąpione nowym szkoleniem. Wynikły z wprowadzenia innowacji chaos uważa się za dowód, że nowy system nie może skutecznie funkcjonować. Nie dostrzega się, że z a n i m zmieni się system, należy zmienić postawy społeczne.

Instytucje, do których wstępujemy z własnej woli, takie jak kościoły lub firmy handlowe, mogą zaszczerpić większy konformizm w stosunku do norm społecznych niż jakikolwiek zakład poprawczy. Dzieje się tak dlatego, że człowiek sam wybiera przystąpienie, a co za tym idzie – konformizm. Nieokreśleni, wszechobecni „oni”, którzy dziś kontrolują sprawy, kiedyś zaczynali od najniższego szczebla.

ROZDZIAŁ IX



**OPÓR WOBEC
WPŁYWU**

Czy jest możliwe stawienie oporu silnemu wpływowi – jawnemu lub subtelnemu? Sargant utrzymuje, że każda normalna osoba w końcu złamie się podczas przesłuchania, jeśli wystarczająco długo wywiera się nacisk. Istnieją jednak rzadkie przypadki skutecznego oporu wobec technik prania mózgu. Na przykład w Korei, gdy jedna trzecia amerykańskich jeńców w jakiś sposób skapitulowała wobec Chińczyków, Turcy – których traktowano tak samo i którzy przebywali w tych samych obozach – nie kolabowali z wrogiem nawet w najmniejszym stopniu. Żaden z tureckich żołnierzy nie zginął również w niewoli, zaś Amerykanów zginęły setki.

Podczas gdy amerykańskie morale było bardzo niskie, Turcy celowo utrzymywali wysokie morale. Jeśli jeden z nich zachorował, inni byli wyznaczani do karmienia i kąpania go, aby zapewnić mu szansę wyzdrowienia. Wewnętrzną dyscyplinę zachowywano bez względu na wszystko. Amerykanie cierpieli psychicznie w wyniku chińskiej taktyki odseparowywania przywódców od reszty grupy, natomiast Turcy zastosowali rozwiązanie, które uniemożliwiło Chińczykom złamanie ich morale. Jeśli usuwano tureckiego oficera dowodzącego, jego rolę przejmował następny w kolejności oficer. Jeśli tego odseparowano, dowództwo znowu przechodziło w dół i tak dalej, aż wreszcie, jeśli zachodziła taka konieczność, dowodził szeregowy.

Turecka reakcja na chińskie techniki przesłuchania polegała na szyderstwie. Ich masowy opór przyniósł skutek.

W swojej analizie zdarzeń w Korei w książce *Techniques of Persuasion* Brown doszedł do wniosku, że brak morale wśród więźniów, którzy dopuszczali się kolabora-

cji, był głównym czynnikiem wywołującym ich podatność na chińskie techniki przymusu. Wskazał, że:

W każdej formie perswazji, od najłagodniejszej do najostrzejszej, zawsze jest tak, że ci, którzy odmawiają współpracy nie są w niebezpieczeństwie, podczas gdy ci, którzy dadzą najmniejszy znak takiej współpracy, są skazani na porażkę.¹³⁵

Wielu badaczy doświadczeń koreańskich zwróciło uwagę na taktyki, które dla osób stawiających opór wydawały się pomagać w sprzeciwie. Ciekawe jest to, że większość z tych taktyk to zdroworozsądkowe poglądy podkreślające potrzebę rozwijania i utrzymywania właściwej perspektywy na życie – zwykłe życie.

Wielokrotnie wspomniano o humorze jako sposobie przedstawiania informacji i sytuacji w odpowiedniej perspektywie. Meerloo wskazuje, że demagog jest niemal zupełnie pozbawiony poczucia humoru. Gorliwość nie zostawia praktycznie miejsca na śmiech. Jeśli jednak demagoga potraktuje się z humorem, nie jest w swoim żywiole i zaczyna „pękać”.

Zdolność do śmiechu oznacza zdolność dostrzegania, jak sprawy powinny się mieć. Dowcipy działają na zasadzie podkreślania absurdalności zachowania albo tworzenia zaskakującej perspektywy dla sytuacji. (Lady Astor do Winstona Churchilla na przyjęciu: „Panie Churchill, gdybym była pańską żoną, wsypałabym panu truciznę do kawy”. Churchill: „Droga pani, gdybym był pani mężem, wypiłbym tę kawę”.) Pojawiające się na ścianach budynków graffiti (wystarczająco dowcipne, aby znaleźć się w publikowanych zbiorach takich napisów) polega na zaskakujących sposobach przedstawiania ogólnodostępnych informacji.

Chwilowe zawieszenie wiary, które ma miejsce podczas słuchania dowcipu, pozwala słuchaczowi otworzyć umysł na nowe sposoby spojrzenia na dość znajomy scenariusz albo na

¹³⁵ J. A. C. Brown, *Techniques of Persuasion*. Wyd. cyt.

nową interpretację znanych sposobów zachowania. Żart jest zabawny, ponieważ jest sprzeczny z naszymi normalnymi oczekiwaniami tego, jaki obrót przyjmą sprawy. Kiedy słuchamy dowcipu, chcemy, aby był sprzeczny z naszymi oczekiwaniami. „Poważne” informacje są trudniej przyswajane, jeśli są sprzeczne z naszymi ustalonymi przekonaniem.

Zdolność do śmiechu oznacza zdolność do zawieszenia wiary i zobaczenia lub usłyszenia tego, co jest zamiast oczekiwanego. To umożliwi nam rozpoznanie błagi, kiedy się z nią spotykamy, twierdzi Meerloo. Jak można poważnie traktować demagoga? Jednak demagog będzie skuteczny tylko wtedy, gdy będzie traktowany poważnie.

Sargent dowodzi, że najlepszym sposobem na uniknięcie konwersji jest nie angażowanie się emocjonalne w wydarzenia. Kiedy obudzi się poczucie winy, strach czy gniew, człowiek jest już w połowie nawrócony. Dlatego, konkluduje Sargent:

Przeszkodą, której agitator religijny lub polityczny nie może pokonać, chcąc złamać, przeciwną na swoją stronę lub przekonać do swojego rozumowania, jest obojętność lub zdystansowane, kontrolowane i trwale rozweselenie podmiotu jego wysiłkami. Dlatego bezpieczeństwo wolnego świata wydaje się opierać na kultywowaniu nie tylko odwagi, cnót moralnych i logiki, ale także poczucia humoru – zapewniającego stan równowagi, w którym afektację wyśmiewamy jako coś pretensjonalnego i przesadnego.¹³⁶

Turcy wykorzystywali humor, szycząc z chińskiej propagandy. Dochodzenie wobec załogi amerykańskiego statku szpiegowskiego, *Pueblo*, który został przechwycony u wybrzeży Korei w 1968 r., wykazało, że najłatwiej opierały się „przyznaniu” do przestępstw te osoby, które stosowały m.in. humor jako mechanizm obronny.

Zatem humor jest nie tylko narzędziem utrzymywania zrównoważonego nastawienia, ale pomaga zidentyfikować

¹³⁶ W. Sargent, *Battle for the Mind*. Wyd. cyt.

tych, którzy nie posiadają poczucia humoru, a co za tym idzie takiej perspektywy. Należy wystrzegać się przywódców, sprzedawców i ekspertów, którzy nie potrafią szczerze się z siebie śmiać.

Potrzeba emocjonalnego dystansu do stresującej sytuacji została także zidentyfikowana w eksperymencie Zimbardo.

W ramach swojej pracy dla US Office of Naval Research Zimbardo przeprowadził swój bardzo słynny dzisiaj eksperyment. Dał ogłoszenie w gazetach poszukujące zdrowych ochotników-mężczyzn. Z 75 którzy się zgłosili, wybrano 24 najbardziej zrównoważonych emocjonalnie. Żaden z nich nie miał za sobą wyroku więzienia. Arbitralnie połowę z nich przyznano do grupy strażników więziennych; reszta miała być więźniami. „Więzienie” było atrapą zbudowaną w piwnicy Uniwersytetu Stanforda. Strażnikom powiedziano, że mają pilnować porządku, ale że nie mogą się uciekać do jakichkolwiek kar fizycznych.

Zimbardo zorganizował nawet „aresztowanie” więźniów w dniu wyznaczonym jako początek eksperymentu. Samochody policyjne zabrały ich z domu, zostali skuci kajdankami, sfotografowani i pobrano od nich odciski palców na komisariacie policji przed przewiezieniem do więzienia. Tam zabrano im ubrania i dano więzienny uniform (bluzę ze spodniami, żadnej bielizny, numer więzienny na plecach, nylonową czapkę przykrywającą włosy, przez co wszyscy wyglądali mniej więcej tak samo). Strażnicy nosili mundury khaki.

Następnie więźniowie rozpoczęli typowe więzienne życie – praca, ograniczone godziny wizyt, nijakie jedzenie. Już drugiego dnia dały się zaobserwować oznaki ogromnego stresu, łącznie z depresją, płaczem i bardzo ostrym lękiem. Tymczasem strażnicy cieszyli się nową władzą i byli niezadowoleni, kiedy eksperyment przerwano wcześniej niż zamierzano z powodu skutków, jakie wywarł na więźniach. (Później strażnicy utrzymywali, że byli zdumieni, w jakim stopniu korzystali ze swojej władzy, nękając i prowokując więźniów.)

Fakt, że eksperyment był dla więźniów „prawdziwy”, potwierdził na przykład taki przypadek. Kilku więźniów stawilo się przed komisją decydującą o „zwolnieniu warunkowym”, prosząc o uwolnienie, w zamian za co chcieli zrezygnować z wynagrodzenia za udział w eksperymencie. Urzędnik decydujący o zwolnieniu warunkowym (Zimbardo) powiedział, że zastanowi się nad tym i więźniowie posłusznie wrócili do swoich cel, chociaż każdy z nich mógł nalegać, aby go natychmiast wypuszczono.

Podczas trwania eksperymentu Zimbardo monitorował prywatne rozmowy więźniów. Odkrył, że 90% rozmów dotyczyło warunków więziennych i tego, jakie wszystko jest beznadziejne. Więźniowie pozwolili, aby złe samopoczucie wywołane pobytem w więzieniu zdominowało ich życie i rozmowy, tym samym zwiększając intensywność skutków uwięzienia. Nie uciekali mentalnie od rzeczywistości, rozmawiając ze sobą o swoim prawdziwym życiu na zewnątrz albo o jakichkolwiek ogólnych tematach.

Eksperyment ten powszechnie cytuje się, aby wykazać wpływ środowiska więziennego na zachowanie osób posiadających władzę i podlegających jej. Ale Peter Watson w książce *War on the Mind* wskazuje, że prawdziwym celem doświadczenia było odkrycie, jak można nauczyć jeńców wojennych wytrzymywać stres uwięzienia. Po pierwsze, to Amerykańska Marynarka finansowała badania. Po drugie, udawani więźniowie byli ludźmi o czystych kartotekach. Nie podjęli ryzyka popełnienia przestępstwa i nie ponieśli porażki, w wyniku czego otrzymali karę. Byli ludźmi, którzy mogli uważać swoje uwięzienie za niesprawiedliwe, co bardziej przypominało sytuację pojmanych żołnierzy niż skazańców. Po trzecie, ich głowy były przykryte nylonowymi czapkami – symboliczne golenie głów następowało w obozach jenieckich, ale nie w więzieniach – a strażnicy nosili mundury khaki, co jest w stylu raczej wojskowym niż cywilnym.

A więc tak naprawdę eksperyment wykazał, że w obozach dla jeńców wojennych najgorszą rzeczą było rozpamiętywanie przez więźniów swojego położenia i pozwole-

nie, aby ono ich pokonało. Powinni przestać marudzić na swoje otoczenie i skierować wysiłki na mentalną ucieczkę – poprzez zwrócenie uwagi gdzie indziej. Jeśli uginali się pod ciężarem swoich cierpień, kończyło się to nie tylko pogębieniem siebie, ale także innych (tak jak u doświadczalnych więźniów), co służyło dalszemu osłabianiu więzi grupowych.

W książce *Among the Dervishes* O. M. Burke opisuje rozmowę z tureckim sufim, który twierdził, że jedynym sposobem na przetrwanie w Korei było codzienne gromadzenie się i opowiadanie historii o doskonałości człowieka, przeznaczeniu rasy ludzkiej i takich cnotach, jak wielkość czy miłość.

Zdystansowanie się od sytuacji jest jednym z najlepszych sposobów na stwierdzenie, jak naprawdę ona wygląda, zamiast dać się przytłoczyć i stać się niezdolnym do oporu. Osobom cierpiącym na depresję zazwyczaj radzi się, aby nie rozmyślały o złej sytuacji, nie czytały przykrych wiadomości i nie wracały do miejsc, które przywołują wspomnienia utraconej osoby, ponieważ każde z takich działań służy wzmocnieniu uczucia przygnębienia. „Otrząśnięcie się” z tego staje się niemożliwe, jeśli pozwoli się depresji zdominować. Zatopienie się w jakimkolwiek doświadczeniu wykrzywia nasz osąd na temat jego wagi i prawdziwej relacji do innych zdarzeń w życiu.

Jacobo Timerman, który doświadczył uwięzienia i tortur w Argentynie, opisał, w jaki sposób dystansował się od swej sytuacji, aby nie dać się jej przygnieść:

Zdałem sobie sprawę, że instynktownie wykształciłem w sobie postawę całkowitej bierności. Ta bierność, jak sądzę, oszczędziła mi wiele energii. (...) Czulem, że staję się „roślinką”, odrzuciłem na bok wszelkie logiczne emocje i odczucia – strach, nienawiść, zemstę – bo każda emocja lub odczucie oznaczało marnowanie energii.

(...) Obie strony wydają się potrzebować siebie nawzajem. W przypadku torturującego jest to odczucie wszechwładzy, bez którego byłoby mu trudno wykonywać zawód – torturujący

potrzebuje, aby torturowany go potrzebował. Natomiast torturowany znajduje w torturującym głos ludzki, jedyną możliwość dialogu w swojej sytuacji, jakiś cząstkowy przejaw swojej ludzkiej kondycji – prosi o litość, o pozwolenie pójścia do łazienki, o kolejny talerz zupy. Pyta o wyniki meczu w piłkę nożną. Byłem w stanie tego uniknąć.¹³⁷

Dzięki dystansowi emocjonalnemu, osiągniętemu w jakikolwiek sposób, więźniowie polityczni mogli zatem zachować swoją integralność. Sam fakt, że ich sytuacja była ekstremalna, służy podkreśleniu tego, że zaangażowanie emocjonalne w jakichkolwiek okolicznościach może wpłynąć na nasz osąd tych okoliczności. Regularnie wykorzystują to oszuści.

Emocje zabarwiają naszą percepcję. Kiedy sobie to uświadomimy, możemy powiedzieć „To, że go lubię/ekscytuje mnie/współczuje mi, nie znaczy wcale, że wie jak zainwestować moje pieniądze”.

Przeciwieństwem dystansu emocjonalnego jest emocjonalny egocentryzm, którego ofiarą bardzo często padają osoby niepewne. Jeśli w rozmowie osoba niepewna usłyszy np. „Trudno mi jest nawiązać kontakt z ludźmi, którzy są zadufani”, zacznie się zamartwiać „Ciekawe, czy uważa, że ja jestem zadufany” i będzie postępować defensywnie. Osoba, która to powiedziała, być może nawet nie przemysłała sprawy albo powiedziała coś niezwiązanego z tą rozmową, ale słuchający, odnosząc wszystko, co usłyszy, do siebie, sam wybiera postawienie się w niepewnej sytuacji. Zawsze tak mocno martwi się o to, co ludzie mogą pomyśleć o nim, że nie słyszy, co mają do powiedzenia na inny temat.

Wielu komentatorów wydarzeń w Korei wskazywało, że żołnierze, którzy byli niepewni swojej wiedzy lub którzy ślepo przyjmowali poglądy, byli bardziej podatni na wpływ. Człowiek jest bardziej podatny na perswazję, jeśli nigdy nie rozwijał umiejętności samodzielnego myślenia,

¹³⁷ *Observer*. 19 czerwca 1981.

zadawania pytań, sprawdzania faktów – innymi słowy, nie brał odpowiedzialności za przyjmowane informacje. Skutkiem tego często jest niemożność odróżnienia faktów od opinii.

Edukacja zdrowotna główny nacisk kładzie dziś na zachęcanie ludzi do przyjmowania większej odpowiedzialności za własne zdrowie zamiast zrzucania jej na lekarzy. *Good Health Guide* – ogólnodostępny poradnik „Jak żyć zdrowo” przygotowany przez Open University we współpracy z Radą Edukacji Zdrowotnej i Szkockim Oddziałem Edukacji Zdrowotnej, podkreśla odpowiedzialność człowieka za kwestionowanie założeń na temat zdrowia:

Wszyscy selektywnie wybieramy informacje, które zachowujemy i którym wierzymy. Jednym z kluczowych czynników mających tutaj wpływ jest nasza sytuacja życiowa. Na przykład, jeśli ktoś pali 50 papierosów dziennie i nie potrafi rzucić palenia, to będzie się opierał przed przyjęciem do wiadomości faktu, że palenie powoduje raka płuc. Osoba, która nigdy nie paliła i uważa, że papierosy są wstrętne, z łatwością uwierzy w ten fakt. (Bo to jest fakt udowodniony naukowo. Natomiast wciąż jest kwestią sporną, w jaki sposób papierosy powodują raka.) Podobnie, jeśli komuś dobrze się powodzi, z trudem może przyjąć fakt, że biedacy chorują dużo częściej niż ludzie zamożni. Może to wywołać poczucie winy. Jeśli jednak ktoś jest biedny, wie, że to prawda – zły stan zdrowia jest częścią jego życia. Związek między pieniędzmi a złym stanem zdrowia jest faktem. Pozostaje kwestią otwartą, dla czego biedni częściej chorują.

Niektóre opinie ostatecznie okazują się faktami, inne nie. Dlatego musimy ostrożnie przyjmować coś za „fakt” i próbować sprawdzać, czy tak naprawdę nie jest to opinia. Spróbujmy zadać sobie dwa pytania: „Skąd mam te informacje?” i „W jaki sposób jestem osobiście zainteresowany, żeby wierzyć bądź nie wierzyć w dane informacje?”

Nieświadome zaangażowanie emocjonalne w wiarę w pewne „fakty” może osłabić dystans intelektualny. Bez-

krytyczna akceptacja częściowych prawd może również prowadzić do błędnych przekonań. Reklamodawcy każą nam wierzyć, że pewne słodczyce i czekoladki dają nam energię. To prawda. Jednak nie mówią nam, że każde jedzenie dostarcza energii. Jeśli z powodu tego przemilczenia ludzie zaczną wierzyć, że powinni jeść słodczyce i czekoladki, aby podnieść poziom energii, to reklamodawcy osiągnęli swój cel, a ludzie zostali oszukani.

Zbadanie, dlaczego wyznajemy dany pogląd, chroni przed podatnością na wpływ wynikającą z ignorancji. Przekonanie przestaje tak naprawdę być przekonaniem. Jest zastępowane przez wiedzę.

Sprawdzanie przekonań jest jednym ze sposobów przyjmowania za siebie odpowiedzialności zamiast przrzucania jej na innych – o której to skłonności mówiliśmy szerzej w poprzednim rozdziale. Tak, jak zrzekanie się odpowiedzialności jest jednym z powodów stawiania się podatnym na wpływ, tak sprawowanie kontroli, nawet w bardzo ograniczonym zakresie, może mieć według Bidermana skutek odwrotny. Autor opisał taktykę mężczyzny torturowanego przez Gestapo, który wiedział, że nadejdzie chwila, gdy straci kontrolę i zemdleje. Stwierdził jednak, że może „kontrolować” chwilę, w której zemdleje, podejmując postanowienie: „Nie zemdleję przez następne 60 sekund”. Ten dowód, że wciąż w pewnym stopniu może kontrolować, co się z nim dzieje, umożliwił mu pozostanie panem sytuacji. Przez następne kilka miesięcy intensywnych przesłuchań nie złamał się. We własnym mniemaniu to on nadal działał, a nie tylko był przedmiotem działania.

Nawet bierność Timermana podczas tortur w Argentynie była świadomą postawą – wybraną jako środek zachowania kontroli nad sobą, swoim postępowaniem i reakcjami w takim stopniu, jak to było możliwe w tych okolicznościach.

Codziennym przykładem ćwiczenia kontroli wpływającej na postrzeganie siebie i sytuacji jest feministyczna taktyka (zalecana przez amerykańską terapeutkę i feministkę Betty Dodson), aby nie być traktowaną jako obiekt sek-

sualny. Wiele kobiet niechętnie przyjmuje pełne podziwu gwizdy, dwuznaczne propozycje lub komentarze na temat swojego ciała ze strony mężczyzn mijanych na ulicy. Czują się zbyt zakłopotane i bezradne, żeby wyrazić odczuwaną wrogość. Każde takie doświadczenie wzmacnia ich odczucie, że są postrzegane po prostu jako obiekty seksualne i nie mają kontroli nad sytuacją. Feministyczna reakcja polega na spowodowaniu zmiany charakteru sytuacji.

Kiedy na ulicy podchodzi do mnie mężczyzna (mówi Betty), patrzę na niego, jak na starego znajomego. Uśmiecham się, mówię „Cześć, piękny dziś mamy dzień” – traktuję go jak kumpla, którego znam od lat. I bardzo grzecznie z nim rozmawiam. Fakt, że mówi ze mną, a nie do mnie zmienia całe jego nastawienie. Zaczyna widzieć we mnie osobę, a nie obiekt seksualny. I przestaje mi się naprzykrzać.¹³⁸

Za pomocą takich prostych sztuczek kobieta może skutecznie wzmocnić swoje przekonanie, że może mieć wpływ, a nie tylko być pod wpływem takich spotkań. Wyuczona bezradność, jak pokazano w Rozdziale 3, jest wyłącznie skutkiem niewłaściwego warunkowania. Kiedy zdamy sobie z tego sprawę, możemy je odwrócić.

Utrwalony pogląd jest wrogiem wolnego myślenia. Dużo trudniej jest przyjąć, że dwa przeciwne poglądy mogą nie wykluczać się wzajemnie, niż – pragnąc odpowiedzi ostatecznych – opowiedzieć się całkowicie za jednym. To, że dwa przeciwne działania także nie muszą się wzajemnie wykluczać, przekonująco udowodnili amerykański psycholog Ulrich Neisser i jego współpracownicy. Dowiedli, że ludzie mogą się nauczyć jednocześnie czytać i pisać, nie tracąc przy tym koncentracji. Badane przez nich osoby miały czytać krótkie opowiadania i w tym samym czasie pisać dyktando na inny temat. Początkowo zadanie wydawało im się niemożliwe, ale po sześciu tygodniach szybkość czytania była już normalna, a dyktanda pisane poprawnie.

¹³⁸ *Psychology Today*. Wielka Brytania, styczeń 1979.

Aby upewnić się, że badani nie włączają „automatycznego pilota” podczas jednej z czynności, koncentrując się na drugiej, eksperymetatorzy badali ich rozumienie obu tekstów, czytanego i pisanego. Badani zrozumieli cały materiał. Ich umysły dosłownie stały się bardziej „otwarte”, niż wydawało się to samym badanym za możliwe.

Wszystkie badania amerykańskich jeńców wojennych w Korei wykazały, że ludzie o zrównoważonej, zintegrowanej osobowości byli najmniej podatni na propagandę komunistyczną. Najważniejszy był zrównoważony stosunek do życia.

Większość terapeutów podkreśla, że kluczem do zdrowia psychicznego jest akceptowanie życia takim, jakie ono jest oraz stawianie mu czoła, zamiast działania w oparciu o myślenie życzeniowe. Aby jednak zaakceptować życie takim, jakie jest, najpierw musimy wiedzieć, jakie ono jest. Musimy zrozumieć, w jaki sposób warunkowanie, emocje, potrzeby i założenia mogą wpływać na nasze zachowanie i percepcję. Dopiero, kiedy zrozumimy, że postępujemy w dany sposób, poszukując aprobaty społecznej, a innym razem chcąc zwrócić na siebie uwagę lub z potrzeby poczucia bezpieczeństwa, będziemy mogli dokonywać realistycznych osądów dotyczących przyczyn i skutków.

Philip Zimbardo pracował nad projektem badawczym sprawdzającym hipotezę, że niedostrzeganie realistycznych przyczyn niewyjaśnionych zdarzeń może być przyczyną pewnych chorób psychicznych. Zahipnotyzował grupę studentów, aby doświadczała zaburzeń słuchu, kiedy wymawiał pewne słowo. Później to słowo padało podczas dyskusji z innymi studentami. Zimbardo odkrył, że zahipnotyzowani wcześniej studenci byli przekonani, że reszta mówi o nich i chce im zrobić krzywdę, ponieważ zakładali, że cała reszta mówi szeptem. Zimbardo sugeruje, że wiele starszych osób cierpiących na paranoję być może dlatego jest chorych, że nie zdają sobie sprawy, iż tracą słuch. Oskarżają rodzinę i przyjaciół o mówienie szeptem na ich temat – a rodzina i przyjaciele, zdumieni tym dziwnym

zachowaniem, rzeczywiście zaczynają się martwić i rozmawiać o nich za ich plecami.

W podobny sposób, twierdzi badacz, można się nabawić panicznego lęku przed windami, ponieważ pewnego dnia, kiedy człowiek miał mdłości, zdarzyło mu się wsiąść do windy. Taka osoba stwierdza, że to winda musiała wywołać nudności.

Według Zimbardo wiele zaburzeń emocjonalnych jest spowodowanych tym, że winę zrzucamy na niewłaściwą przyczynę.

Nie możemy pozostawać nieczuli na wpływy zewnętrzne. Obecnie wiadomo, że nawet pogoda może mieć wpływ na naszą kondycję fizyczną i stan emocjonalny – chociaż w swojej niewiedzy możemy zakładać, że przyczyna naszej słabości lub depresji leży gdzie indziej. Być może jedynie dystansując się emocjonalnie i weryfikując nasze założenia, możemy stać się w większym stopniu panami własnego losu, a w mniejszym ofiarami okoliczności.

LITERATURA I PODZIĘKOWANIA

Autorka pragnie wyrazić swoje wyrazy wdzięczności i podziękować autorom wszystkich książek i artykułów cytowanych w tekście. Znajdująca się poniżej lista tych pozycji jest jednocześnie gorąco rekomendowana czytelnikowi jako lista niezwykle zajmujących lektur.¹³⁹

Abelson, R. P., Aronson, E., McGuire, W. J., Newcomb, T. M., Rosenberg M. J., Tannenbaum, P. H., *Theories of Cognitive Consistency: a sourcebook*. Rand McNally & Co., Chicago 1968.

Aronson, E., *Człowiek istota społeczna*. PWN, Warszawa 1994.

Aronson, E., Linder, D., *Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness*. „Journal of Experimental Social Psychology”, 1, s. 176-81.

Askenasy, H., *Are we all Nazis?* Lyle Stuart, New Jersey 1978.

Barber, J., Research reported at the Psychology and Medicine Conference in Swansea, held by the Welsh Branch of the British Psychological Society, 1979.

Biderman, A. O., Zimmer H. (red.), *The Manipulation of Human Behaviour*. John Wiley, New York 1961.

Bowart, W., *Operation Mind Control*. Fontana, London 1978.

Brehm, S. W., Cohen, A. R., *Explorations in Cognitive Dissonance*. Wiley, New York 1962.

Brown, J. A. C., *Techniques of Persuasion*. Pelican, London 1963.

¹³⁹ W tych nielicznych przypadkach, gdzie istnieje polskie tłumaczenie tekstu umieściliśmy dane bibliograficzne dotyczące tej wersji językowej. Pozostałe pozycje cytujemy w oryginale (*przyp. red.*).

- Bugliosi, V., Gentry, C., *Helter Skelter*. The Bodley Head, London 1975.
- Canetti, E., *Crowds and Power*. Victor Gollancz, London 1962.
- Conway, F., Siegelman, J., *Snapping*. Delta Books, New York 1978.
- Crutchfield, R. S., *Conformity and character*. (w:) Wrightman, *Contemporary Issues in Social Psychology*. California, Brooks/Cole 1968.
- Dicks, H. V., *Licensed Mass Murder*. Sussex University Press/Heinemann, London 1972.
- Ellson, D. G., *Hallucinations produced by sensory conditioning*. „Journal of Experimental Psychology”, 28, 1941, s. 1-20.
- Erikson, E., *Childhood and Society*. Norton, New York 1950.
- Eysenck, H., Eysenck, M., *Mindwatching*. Michael Joseph, London 1981.
- Field, P. B., Dworkin, S. F., *Strategies of hypnotic investigation*. „Journal of Psychology”, 67, 1967, s. 47-58.
- Frank, J. D., *Persuasion and Healing*. The Johns Hopkins Press, 1961/Schocken Books, New York 1963, 1970.
- Frankel, H., Orne, M. T., *Hypnotizability and Phobic Behavior*. „Archives of General Psychiatry”, 33, 1976, s. 1259-61.
- Freedman, J. L., Fraser, S. C., *Compliance without pressure: the foot in the door technique*. „Journal of Personality and Social Psychology”, 4, 1966, s. 197-201.
- Goodall, K., *Shapers at work*. „Psychology Today”, Nov. 1972, s. 132-3.
- Greenspoon, J. *The reinforcing effect of two spoken sounds on the frequency of two responses*. „American Journal of Psychology”, 68, 1955, s. 409-416.
- Hinkle Jr., L. E., Wolff, H. G., *The methods of interrogation and indoctrination used by the Communist State Police*. „Bulletin of the NY Academy of Medicine”, Sept. 1957.

- Hinkle Jr, L. E., *The physiological state of the interrogation subject as it affects brain function*. (w:) A.O. Biderman, H. Zimmer (red.), *The Manipulation of Human Behaviour*. JohnWiley, New York 1961.
- Hoffer, E., *The True Believer*. Secker & Warburg, London 1952.
- Hoffman, M. L., *Conformity as a defence mechanism and a form of resistance to genuine group influence*. „Journal of Personality”, 25, 1957, 412-24.
- Hyde, M. O., *Brainwashing and Other Forms of Mind Control*. McGraw-Hill, New York 1977.
- Kennedy, L., *Ten Rillington Place*. Victor Gollancz, London 1961.
- Kiesler, C. A., *The Psychology of Commitment*. Academic Press, New York 1971.
- Kiesler, C. A., Kiesler S. B., *Role of forewarning in persuasive communications*. „Journal of Abnormal and Social Psychology”, 68, 1964, s. 547-9.
- Koestler, A., *The God that Failed*. Bantam, New York 1952.
- Krasner, L., *Behaviour control and social responsibility*. „AmericanPsychologist”, 17, 1964, s. 1199-204.
- Latane, B., Darley, J. M., *The Unresponsive Bystander: why doesn't he help?* Appleton-Century-Crofts, New York 1970.
- Lifton, R. J., *Thought Reform and the Psychology of Totalism*. Victor Gollancz, London 1961.
- London, P., *Behaviour Control*. Harper & Row, New York 1969.
- Loomis, A. L., Harvey, E. N., Hobart, G., *Brain potentials during hypnosis*. „Science”, 1936, s. 239-41.
- Jung, R., *Brain Mechanism and Consciousness*. Blackwell, Oxford 1954.
- Marks, J., *The Search for the 'Manchurian Candidate'*. Time Books/Allen Lane, New York 1979.

- McCarthy, M., *The hue and cry*. (w:) *The Writing on the Wall*. Penguin, Harmondsworth 1969.
- McGuire, W. J., Millman, S., *Anticipating belief lowering following forewarning of a persuasive attack*. „Journal of Personality and Social Psychology”, 2, 1965, s. 471-9.
- McKenzie, I. K., *Hostage-captor relationships*. „Bulletin of the British Psychological Society”, 34, 1981, s. 161-3.
- Meerloo, J. A. M., *Mental Seduction and Menticide: the psychology of thought control and brainwashing*. Jonathan Cape, London 1957.
- Milgram, S., *Obedience to Authority*. Harper & Row, New York 1974.
- Murray, E. J., *A content analysis method of studying psychotherapy*. „Psychological Monographs” 70, s. 420.
- Orne, M. T., *The nature of hypnosis, artifact and essence*. „Journal of Abnormal and Social Psychology”, 58, 1959, s. 277-9.
- Orne, M. T., *The potential uses of hypnosis in interrogation*. (w:) Albert O. Biderman, Herbert Zimmer (red.), *The Manipulation of Human Behaviour*. John Wiley, New York 1961.
- Paekard, V., *The People Shapers*. Little, Brown & Co., Boston 1977.
- Pear, T. H., *The Moulding of Man*. George Allen & Unwin, London 1961.
- Qualter, T. H., *Propaganda and Psychological Warfare*. Random House, New York 1962.
- Ramage, I., *Battle for the Free Mind*. George Allen & Unwin, London 1967.
- Rogers, C. R., Skinner, B. F., *Some issues concerning the control of human behaviour*. „Science”, 124, Nov. 30, 1956, s. 1057-66.
- Rosenthal, D., *Changes in some moral values following psychotherapy*. „Journal of Consulting Psychology”, 19, 1955, s. 431-436.
- Salter, A., *Conditioned Reflex Therapy*, Capricorn Books, New York 1949/1961.

- Sarbin, T. R., Lim, D. T., *Some evidence in support of role-taking hypothesis in hypnosis*. „International Journal of Clinical Hypnosis”, 11, 1936, s. 98-103.
- Sargant, W., *Battle for the Mind*. Heinemann, London 1957.
- Schatzman, M., *The Story of Ruth*. Duckworth, London 1980.
- Schefflin, A. W., Opton Jr., E. M., *The Mind Manipulators*. Paddington Press, London 1978.
- Schein, E., *Distinguishing characteristics of collaborators and resisters among American prisoners of war*. „Journal of Abnormal Psychology”, 55, 1950, s. 197-201.
- Schein, E., *The Chinese indoctrination programme for prisoners of war*. „Psychiatry”, 19, 1956, s. 149-72.
- Schils, E., *Authoritarianism right and left*. (w:) Christie & Jajoda (red.), *Studies in the Scope and Method of Authoritarian Personality*. The Free Press, Glencoe, Illinois 1954.
- Seligman, M., *Falling into helplessness*. „Psychology Today”, UK, Vol. 1, issue 1, 46.
- Skinner, B. F., zobacz: Rogers.
- Toch, H., *The Social Psychology of Social Movements*. Methuen, London 1966.
- Vernon, J., *Inside the Black Room: studies of sensory deprivation*. Pelican, Harmondsworth 1963.
- Watson, P., *War on the Mind*. Hutchinson, London 1978.
- Whorf, B. L., *The relation of habitual thought and behaviour to language*. (w:) *Language, Culture and Personality*. Sapir Memorial Publication Fund., 1941.
- Zimbardo, P., Ebbeson, E., Maslach, C., *Influencing Attitudes and Changing Behaviour*. Addison Wesley, Reading, Massachusetts 1969/1977.

BUS

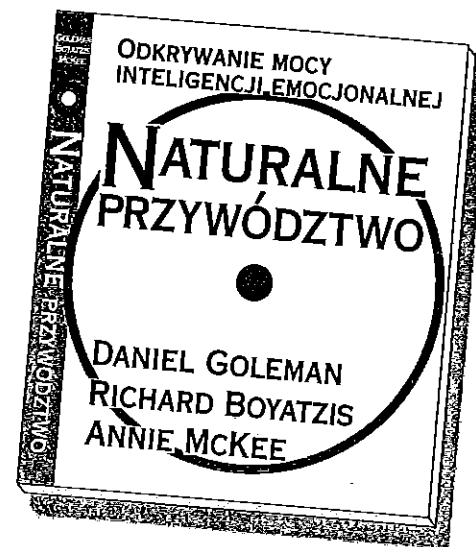


Traffic Club Sp. z o.o.
ul. Bracka 25, 00-028 Warszawa



SPM PROJECT
SZKOLENIA I KONSULTACJE

www.spmproject.com.pl



Najnowsza publikacja autora bestsellerów o inteligencji emocjonalnej. Ta rewolucyjna książka przyda się nie tylko przedsiębiorcom i managerom w biznesie, ale i szefom klinik, szkół, politykom i liderom samorządów lokalnych. Wszyscy potrzebujemy dziś większej emocjonalnej inteligencji, zaś Ci, którzy decydują o losach innych - w szczególności.

Niele Santorski

www.santorskibips.com.pl